

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Державний вищий навчальний заклад  
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

# Соціально-економічні перспективи України у *XXI* столітті

---

Збірник доповідей  
80-ї наукової конференції  
студентів КНЕУ

11—16 квітня 2013 р.

УДК 330.3  
ББК 65.9 (4 Укр) я 54  
3 41

**Відповідальна за випуск О. А. Петухова**

**Науковий редактор Є. Б. Ніколаєв, к.е.н.**

3 41 **Соціально-економічні перспективи України у XXI столітті : зб. доп. 80-ї наук. конф. студ. КНЕУ ; 11-16 квіт. 2013 р. / [відп. за вип. О. А. Петухова ; наук. ред. Є. Б. Ніколаєв]. — К. : КНЕУ, 2013. — 223, [1] с.**  
ISBN 978-966-483-739-9

Збірник статей студентів університету укладено за підсумками їх досліджень, представлених на науковій конференції КНЕУ 11-16 квітня 2013 р. Доповіді студентів присвячено сучасним особливостям міжнародної конкурентоспроможності країн світу, глобалізаційним тенденціям, новітнім підходам у менеджменті і маркетингу, економіці праці і соціальному забезпеченню, розвитку фінансової сфери. Розкрито проблеми релігійної ситуації, сімейних відносин, вдосконалення правової системи України.

**УДК 330.3  
ББК 65.9 (4 Укр) я 54**

*Розповсюджувати та тиражувати  
без офіційного дозволу КНЕУ забороняється*

ISBN 978-966-483-739-9

© КНЕУ, 2013

## ЗМІСТ

<i>Артеменко І. А.</i> Фінансові загрози економічному розвитку України	7
<i>Бабич Р. Б.</i> Динаміка й чинники укладання та припинення шлюбів в Україні	9
<i>Бартман О. Д.</i> Вплив ОПЕК на процеси глобалізації	13
<i>Беленька О. О.</i> Соціально-орієнтований бізнес: управлінський аспект	15
<i>Бернацька О. О.</i> Проблеми капіталізації банків	18
<i>Бондаренко Б. О.</i> Межі правоздатності ненародженої дитини у цивільному праві	21
<i>Василенко О. С.</i> Статистичний аналіз взаємозв'язку інноваційної діяльності і національної конкурентоспроможності	24
<i>Волочай А. С.</i> Фіскальний потенціал ПДВ в Україні та методи його оцінки	27
<i>Гераймович Л. В.</i> Державна програма «Доступне житло»: хід реалізації та вади виконання	30
<i>Гнатенко В. А.</i> Податок на нерухоме майно: українські реалії та світовий досвід	33
<i>Годимчук Є. М.</i> Медичне страхування в системі соціального захисту громадян	35
<i>Громова І. Ю., Началова Є. М.</i> Нейромаркетинг в міжнародній маркетинговій діяльності компаній	37
<i>Дегтяренко А. І.</i> Формування успішної команди	40
<i>Демченко Н. Л., Лесик Н. В.</i> Нематеріальна мотивація персоналу на малих підприємствах	44
<i>Джафаров Д. В.</i> Сучасна влада в Україні: чи можливі якісні зміни?	47
<i>Добиш І. О.</i> Пенсійне страхування: стан та перспективи розвитку в Україні	50
<i>Довга Т. А.</i> Застосування методів проблемного навчання у психолого-педагогічній підготовці студентів КНЕУ	53
<i>Дорошко І. М.</i> Рішення європейського суду з прав людини як джерело цивільного процесуального права	56
<i>Жулід Ю. О.</i> Економічні механізми розвитку креативних індустрій в ЄС	59

<i>Журба Л. В.</i> Перспектива розвитку органічного землеробства в світі. . . . .	62
<i>Засць А. І.</i> Аудит дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги. . . . .	64
<i>Заніздра С. А.</i> Стратегічне управління як інструмент розвитку міста. . . . .	67
<i>Іванько Д. І.</i> Регіональний аспект економічної активності населення України. . . . .	70
<i>Іонова А. А.</i> Тенденції економічного розвитку України. . . . .	72
<i>Кармалюк Ю. С.</i> Історія розвитку бухгалтерського балансу. . . . .	74
<i>Качмарчик Я. М.</i> Чинники банкрутства страховиків. . . . .	76
<i>Кілошенко А. Р., Кірик А. В.</i> Реалізація концепції сталого розвитку в діяльності підприємств роздрібної торгівлі. . . . .	79
<i>Константинова Ю. П.</i> Теорія підтримки бажаної поведінки як ефективна система мотивації персоналу. . . . .	81
<i>Кривоус І. В.</i> Сезонна матриця як метод діагностики кризових явищ на підприємстві. . . . .	84
<i>Кузьменко В. М.</i> Формування портфелю інвестицій на основі правил Кондорсе, Борда, схвального голосування і голосування з вибуття. . . . .	88
<i>Левчук І. П.</i> Пільги з ПДВ: переваги та недоліки в Україні. . . . .	96
<i>Ледвій А. В.</i> ТНК в умовах глобалізації: проблеми правового регулювання та перспективи розвитку. . . . .	98
<i>Мартишенко А. С.</i> Інвестиційно-інноваційна діяльність в Україні: проблеми та шляхи вирішення. . . . .	101
<i>Медвецький І. А.</i> Податкові вигоди офшорних зон. . . . .	104
<i>Мелкумян І. А.</i> Вплив глобалізаційних тенденцій на українську економіку. . . . .	106
<i>Москаленко Д. Ю.</i> Фіксований чи плаваючий валютний курс для України? . . . . .	108
<i>Музичка В. В.</i> Кейнсіанська модель грошово-кредитного регулювання економіки. . . . .	111
<i>Нестеренко О. В.</i> Проблеми формування системи обліку відтворення основних засобів в умовах глобалізації економіки. . . . .	115
<i>Олейніков Д. О.</i> Особливості аудиту фінансової звітності акціонерних товариств. . . . .	118
<i>Омельченко Ю. С.</i> Ринкові перспективи та ефективність кролівництва в Україні. . . . .	120
<i>Осовський О. А.</i> Теорія поколінь: базові цінності та політичний вибір українців. . . . .	123
<i>Остапович Т. В.</i> Холодноярська республіка — героїчна сторінка боротьби українського народу про державність. . . . .	126
<i>Павлік Б. О.</i> Фінансування науково-технічної сфери в Україні як підґрунтя становлення економіки знань. . . . .	128
<i>Парасотченко О. С.</i> Міжнародна конкурентоспроможність світових мегаполісів. . . . .	131

<i>Петренко А. О.</i> Сучасні методи оцінювання фінансово-економічного стану підприємства: теоретичні та практичні аспекти . . .	135
<i>Пилипенко В. О.</i> Сучасні схеми шахрайства на інвестиційних ринках України та Росії . . . . .	138
<i>Пилипенко П. Г.</i> Сучасні тенденції розвитку світового ринку металургійної продукції . . . . .	141
<i>Підмогильна Я. Я.</i> Захист авторського права у сфері програмного забезпечення. . . . .	143
<i>Пінчук О. А.</i> Застосування ігор для просування брендів (адвергеймінг). . . . .	146
<i>Піняга І. І.</i> Застосування технології проектного навчання у ВНЗ	148
<i>Пляшко О. І.</i> Розрахунки з покупцями та замовниками: основні проблеми та шляхи їх вирішення . . . . .	150
<i>Поліщук В. С.</i> Рейдерські атаки та їх вплив на економіку України . . . . .	154
<i>Полякова І. А.</i> Сучасний стан та проблеми розвитку регулювання фінансового посередництва в Україні . . . . .	157
<i>Полякова К. С.</i> Страхування автотransпортних засобів (АВТОКАСКО) та його розвиток в Україні. . . . .	160
<i>Пономаренко Р. О.</i> Особливості сучасного середовища розвитку міжнародного маркетингу . . . . .	162
<i>Пушкін В. В.</i> Співвідношення «суброгації» та «регресу»: теоретичний та практичний аспект . . . . .	164
<i>Рибачук С. О.</i> Новітня соціальна парадигма глобальної конкурентоспроможності країн . . . . .	167
<i>Рогожина А. І.</i> Сучасні проблеми організації обліку використання трудових ресурсів та фонду оплати праці . . . . .	172
<i>Саркісян М. А.</i> Оптимізація структури прямих і непрямих податків в Україні . . . . .	175
<i>Сергієнко О. В.</i> Моделювання автономних складових обсягів зовнішньої торгівлі України . . . . .	177
<i>Солов'янчик А. В.</i> Алгоритм оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства. . . . .	179
<i>Солов'янчик І. В.</i> Режим відео конференції як новела господарського процесуального законодавства України . . . . .	182
<i>Стрільчук Ю. І.</i> Особливості банківського споживчого кредитування в Україні . . . . .	185
<i>Сукалова М. В.</i> Парадигми взаємодії релігії і політики в Україні .	187
<i>Суковата М. В.</i> Застосування французької аграрної стратегії для розвитку агропромислового комплексу України . . . . .	190
<i>Тичина М. І.</i> Потенціал розвитку фондового ринку України . . . .	192
<i>Тітова Т. В.</i> Сучасні тенденції розвитку роздрібної торгівлі в Україні . . . . .	195
<i>Товкач Г. В.</i> Вплив роботи за комп'ютером на зір людини. . . . .	198
<i>Федько І. В., Шебеко Ю. В.</i> Транс націоналізація економічного розвитку України: сучасні виклики та загрози. . . . .	200

<i>Царьова А. О.</i> Аудит розрахунків з постачальниками та підрядниками . . . . .	204
<i>Ченаш І. В.</i> Аудиторські процедури перевірки розрахунків з ПДВ . . . . .	206
<i>Чумачов А. О.</i> Податок на фінансові транзакції: аспекти впровадження . . . . .	209
<i>Чунис М. В.</i> Характерні риси релігійного клімату в Україні. . . . .	211
<i>Шара О. В.</i> Шляхи удосконалення методики оцінки потенційного позичальника при POS-кредитуванні. . . . .	214
<i>Шевченко П. В., Жиленкова В. В.</i> Негативні аспекти діяльності міжнародних фінансових організацій на прикладі МВФ . . . . .	216
<i>Шматок О. І.</i> Емісія грошей як кредитний ресурс . . . . .	219
<i>Юхта О. І.</i> Страхування операцій за платіжними картками. . . . .	221

**Артеменко І. А.**

(ф-т економіки та управління, магістрант)

## **ФІНАНСОВІ ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Кризові процеси в світовій економіці та спад економічної активності в державі актуалізували питання здатності національної економіки протистояти зовнішнім і внутрішнім фінансовим загрозам. Визначальною умовою досягнення стійкості та безповоротності економічного розвитку України є її фінансова стабільність — спроможність фінансової системи ефективно виконувати свої функції, передусім забезпечувати ефективний розподіл ресурсів та нормальний перебіг економічних і фінансових процесів.

Економічна наука має таку складову як теорія фінансової безпеки. Під фінансовою безпекою слід розуміти стан бюджетної, грошово-кредитної, валютної та банківської систем, який характеризується спроможністю держави забезпечувати ефективне функціонування національної економічної системи, її структурну збалансованість, стійкість до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів. Гарантування достатнього рівня фінансової безпеки є важливим завданням фінансової політики держави. Аналіз ситуації у фінансовій сфері України свідчить про наявність диспропорцій її розвитку.

У стратегічному плані економічну й фінансову безпеку гарантує лише конкурентоспроможна економіка. Здатність держави самостійно здійснювати фінансово-економічну політику відповідно до власних національних інтересів лежить в основі фінансової безпеки держави. Проводячи аналіз макроекономічної ситуації в Україні за останній період, можна констатувати, що спостерігається поступова стабілізація. Проте залишається низка загроз у фінансовій сфері. Серед внутрішніх можна зазначити різкі стрибки цін на окремі групи товарів, високу ймовірність розгортання кризи державних фінансів та провадження політики боргового фінансування державних видатків, ресурсні обмеження економіки тощо. Крім того, зберігається висока ймовірність прискорення інфляційних процесів. Викликають стурбованість темпи та структура зростання цін (перш за все зростають ціни на продовольчі товари та паливо, що є підґрунтям зростання цін на всі групи товарів). Виникає загроза курсовій стабільності, у

зв'язку з невизначеністю на світових ринках. Валютні ризики в Україні нерозривно переплетені з борговими [1].

Зберігаються загрози і ризики, пов'язані із потужними негативними зовнішніми впливами: нарощування зовнішньої заборгованості України, різке коливання цін на світових ринках на продукцію вітчизняних товаровиробників, уповільнення темпів відновлення світової економіки, запровадження протекціоністських заходів щодо української продукції, зменшення припливу іноземного капіталу [2, с. 69].

Розглядаючи сьогодні фінансове забезпечення розвитку економіки України, можна виділити 4 основних джерела його дестабілізації:

1. Міжнародне джерело фінансової дестабілізації, що породжує інфляційні небезпеки. Це джерело стосується цін на импорт та експорт, адже абсолютно неможливо прогнозувати тенденції цін на світовому ринку. Негативний вплив на показник зовнішньоекономічної безпеки чинило випереджаюче зростання імпорту товарів та послуг порівняно з експортом, що призвело до зниження коефіцієнту покриття імпорту експортом з 0,92 у I півріччі 2011 р. до 0,88 за підсумками 6 місяців 2012 року. За підсумками 6 місяців 2012 року у країнах Євросоюзу коефіцієнт покриття імпорту експортом змінюється від максимального значення у Люксембурзі (на рівні 1,34) та Ірландії (1,29) до Хорватії (0,83) та Греції (0,78) [3]. За цей же період коефіцієнт покриття імпорту експортом у Білорусі становив 1,14 [4]; у РФ — 1,47 [5]; Казахстані — 1,84 [6].

2. Банківська система. Передусім її другий рівень, адже НБУ — це оплот стабільності. Першою ознакою фінансової дестабілізації банківської системи є якість кредитного портфеля.

3. Бюджетна система. Зростання дефіциту бюджету (у I півріччі 2012 року склав 6 млрд 702,2 млн грн), загального сумарного і гарантованого державного боргу (399,112 млрд грн. та 117,292 млрд грн. відповідно), а також сум його обслуговування, свідчить що звідси також можуть надходити виклики фінансовій стабільності.

4. Зовнішньоторговельне джерело дестабілізації. Зростання негативного сальдо торгівельного балансу за умов дестабілізації на світових ринках, що є нині, виступає значною загрозою економічному розвитку.

Можна дійти висновку, що в частині фінансового забезпечення Україна знаходиться в останніх рядах за міжнародними рейтингами. Такі країни, як Греція, Кіпр, Іспанія, Італія, перебувають на межі дефолту. Україна також доходить до цієї межі.



Без усунення диспропорцій між фінансовим та реальним секторами економіки та розривів у рівнях розвитку окремих сегментів фінансової системи найімовірнішим сценарієм розвитку України може стати не саме уповільнення економічної динаміки, що є зрозумілим. Сьогодні перед економікою України стоїть вирішення проблем уникнення дефолту.

### *Література*

1. Белінська Я. В. Забезпечення фінансової стабільності в Україні в умовах посткризової економіки / Я. В. Белінська, Д.С. Покришка, О.О. Молдован та ін. — К.: НІСД, 2011. — 88 с.
2. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: монографія / Б. В. Губський. — К.: Укрархбудінформ, 2001. — 122 с.
3. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.
4. Офіційний сайт Національного банку Республіки Білорусь [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nbrb.by/>.
5. Офіційний сайт Центробанку Росії — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.cbr.ru/>.
6. Офіційний сайт Національного банку Республіки Казахстан. — Режим доступу: <http://www.nationalbank.kz/>.

**Бабич Р. Б.**

(ф-т інформаційних систем і технологій, магістрант)

### **ДИНАМІКА Й ЧИННИКИ УКЛАДАННЯ ТА ПРИПИНЕННЯ ШЛЮБІВ В УКРАЇНІ**

Коли по життю ми зустрічаємося з поняттям «шлюб», то на думку спадає лише біла весільна сукня, рицар-чоловік у смокінгу, клятви в вічному коханні біля олтаря та лімузин напрокат. Та якщо ознайомитись детальніше із одним з підпунктів «книги життя», ми відкриваємо для себе багато нового і цікавого, того, що раніше було невідомо і ховалося під неяскравими обгортками цікавих книг.

З часом усе змінюється. Змінюються умови людського існування. Змінюємося ми та змінюється ставлення людей один до одного. Виникає держава і право. Примітивний рівень існування

зазнав прогресу. Люди зрозуміли, що бути самому дуже складно в сурові часи. Шлюб поступово впливається в суспільне життя як одна з умов існування людини і держави в цілому. Шлюб є початком і ядром сім'ї, він пов'язаний переважно з народженням дітей та їх вихованням. Та чим більше розглядати шлюбні відносини та загалом сімейне право, тим більше незанихатих фактів можна дізнатися.

Життєві ситуації, як відомо, не передбачувані. Доля кожної людини унікальна, кожен життєвий шлях неповторний. На жаль, поряд з радісними подіями на ньому зустрічаються і сумні. Не завжди подружжя витримує випробування часом своїх почуттів. Через бажання розірвати шлюб виникає поняття «розлучуваність».

Розкриваючи горизонти свого пізнання, пропоную розглянути та виявити закономірності процесу шлюбності та протилежного процесу — розлучуваності.

Беручи до уваги динаміку процесу шлюбності за період 1990—2011 років, можна простежити, що в 1996, 2000, 2004, 2008 роках спостерігається значне зниження відносно попередніх років. Таким чином, у 2000 році порівняно з 1999 роком кількість зареєстрованих шлюбів знизилась на 70,4 тис. В 2004 році порівняно з 2003 роком — знизилась на 92,8 тис. У 2008 році в порівнянні з 2007 роком також відбувся спад кількості зареєстрованих шлюбів на 94,4 тис, але, цей процес не відновився після кризи. Закономірність зниження кількості зареєстрованих шлюбів (процесу шлюбності) в вищезазначені роки є наступною:

1996, 2000, 2004, 2008 роки — це високосні роки, а таким чином можна зробити висновок, що кількість укладених шлюбів дуже чутлива до різних віянь та традицій.

Кількість державних реєстрацій шлюбів у 2011 році становить 355 880, що на 16,3 % більше, ніж у 2010 році (305 933). Збільшення зареєстрованих шлюбів спостерігається у всіх регіонах України.

Щодо протилежного процесу, розлучуваності, спостерігається наступна ситуація: в перші роки незалежності України рівень розлучень був досить високим. Однак останніми роками намітилася щорічна тенденція до зменшення кількості розірваних шлюбів. 2009 року кількість розлучень склала 145,4 тис. Середній коефіцієнт розлучуваності склав 3,2 на 1000 осіб, від 1,9 у Закарпатській області до 4,5 у місті Севастополь. Порівняно з 2008 роком кількість розлучень скоротилась на 12,8 %. Впродовж 2010 року кількість розлучень в Україні знизилася до рекордних

показників: 2010 року загалом розірвання шлюбу зареєструвало 126 тисяч пар, що майже на 14 % менше, ніж у 2009 році, та майже на 25 % менше, ніж у 2008 році.

Хочу зазначити, що зі статистикою розлучень складніше. Адже 27 липня 2010 року вступив в дію закон, яким вносились зміни до законодавства щодо державної реєстрації актів. Цими змінами передбачено, що рішення суду про розірвання шлюбу є остаточним документом, який підтверджує факт розірвання шлюбу. Отже, в зв'язку з цим громадянам не треба йти до відділу реєстрації актів цивільного стану з цим рішенням, щоб зареєструвати розірвання шлюбу, а раніше ця процедура була обов'язковою. За відсутності судової статистики, якщо говорити про статистику щодо реєстрації розірвання шлюбу, то в 2011 році їх зареєстровано майже в два рази менше, ніж в 2010 році.

Протягом 2011 року було зареєстровано 61 872 розірвань шлюбу, що на 51 % менше, ніж у 2010 році (126 068). Щоб бачити повну картину, треба бачити і судову статистику. Найбільше зареєстровано розірвання шлюбів в Донецькій області — 6746 розлучень (11 % від загальної кількості по Україні), в Дніпропетровській області — 5702 розлучення (9,2 %), в місті Києві — 4832 розлучень. Також високий показник в Харківській, Одеській, Луганській областях. Найменше розлучень зареєстровано в західному регіоні, зокрема, в Закарпатській області — 809, Волинській — 846, Тернопільській, Рівненській, Чернівецькій областях.

Аналізуючи місячні дані по розподілу шлюбів України в 2011 році, бачимо, що на початку року спостерігається невисокий рівень шлюбності. Причиною цього може бути Різдвяний Піст та Великий Піст перед Пасхою. У квітні відбувається підвищення кількості шлюбів, порівняно з попереднім місяцем (березнем), у 3 рази. Таким чином, кількість зареєстрованих шлюбів зросла на понад 20,5 тис. шлюбів. В травні відбувається різке скорочення кількості зареєстрованих шлюбів, що в свою чергу пов'язане з найпоширенішим та знаним весільним забобоном: «свадьба в мае к тому, чтобы всю жизнь промаяться». Відбулося зниження рівня шлюбності в 2 рази або майже на 15,5 тис. шлюбів. Далі аж до жовтня місяця спостерігається підвищення рівня шлюбності в 2,5 разів, особливо високим рівнем шлюбності можна охарактеризувати період з липня по жовтень. До Нового Року спостерігається зниження рівня шлюбності. Таким чином, можемо стверджувати, що процес шлюбності характеризується сезонною хвилюю і є чутливим до традицій та процесів в господарському житті людини.

Щодо процесу розірвання шлюбу, то тут не прослідковується ніякої сезонності, загалом це стабільний процес.

Розглядаючи регіональний аспект досліджуваних процесів по Україні, видно, що більшість території України можна охарактеризувати середнім рівнем коефіцієнта шлюбності. Високий рівень коефіцієнта шлюбності притаманний областям: Волинська, Житомирська, Івано-Франківська., Київська, Одеська, Рівненська та Чернівецька. Низький рівень коефіцієнта шлюбності притаманний для східного та північно-східного регіонів України (Донецька, Луганська, Сумська та Чернігівська області). Це можна пояснити тим, що для Сумської та Чернігівської областей притаманний процес старіння населення, тобто переважна частина проживаючого населення цих областей відноситься до старшого віку та вже мають сім'ї. Донецька та Луганська — індустріально-розвинені області, тому для проживаючих тут людей створення сім'ї не є пріоритетом.

Щодо коефіцієнта розлучуваності в регіональному розрізі, то бачимо, що він є високим на сході, півдні та в центральних регіонах України: Дніпропетровська, Донецька, Київська, Запорізька, Одеська, Сумська, Луганська, Кіровоградська, Полтавська, Харківська, Херсонська, Черкаська області та АР Крим. Це можна пояснити тим, що це індустріально розвинені райони. Також це пов'язане з історичним фактором та з фактором виховання.

Заходу повністю притаманна ситуація, яку можна охарактеризувати низьким рівнем коефіцієнта розлучуваності. Це Закарпатська, Волинська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська та Тернопільська області, що насамперед пов'язано з релігійним фактором та фактором виховання.

### *Література*

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Васильев Ю. В. Заключение брака: Монография / Ю. В. Васильев, О. С. Микаелян, Л. Г. Свечникова. — Ставрополь: Изд-во СтГАУ «Агрус», 2004. — 164 с.
3. Шлюб, сім'я і дітородні орієнтації в Україні [колективна монографія]. Під керівництвом Лібанової Е. М. — К.: АДЕФ-Україна, 2008.
4. Шлюб, сім'я та дітородні орієнтації населення в Україні: звіт про проведення дослідження / Е. М. Лібанова. Київ, 2008.
5. Закон України «Про державну реєстрацію актів цивільного стану».

## **ВПЛИВ ОПЕК НА ПРОЦЕС ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*Кажуть, заперечувати глобалізацію — це те саме,  
що заперечувати закони всесвітнього тяжіння.*

**Кофі Аннан**

Глобалізація включає процес інтеграції та уніфікації різних суспільно важливих сфер: політичної, культурної, правової, економічної. Глобалізація може бути представлена як організація і розширення економічної діяльності, що виходить за межі окремих країн. Вона пов'язана з економічною відкритістю, зростанням взаємозалежності в торговій, інвестиційній, фінансово-економічній та культурній сферах [1].

Внаслідок процесу глобалізації, якого неможливо уникнути в час стрімкого розвитку суспільства, зростає й залежність країн одна від одної. Це відбувається шляхом утворення різноманітних організацій.

Важливу роль в процесі глобалізації відіграють міжнародні економічні організації, що регулюють товарні ринки і міжнародні торговельні відносини. Саме тому хотілося б сконцентрувати увагу на діяльності Організації країн-експортерів нафти (ОПЕК) та відповісти на питання, а який же її вплив на процес глобалізації?

Реального впливу на врегулювання товарного ринку досягла лише невелика кількість організацій. Найуспішнішою з них, фактично, є ОПЕК. Цьому сприяли такі позитивні факти, як: 1) особливість нафти як базисного сировинного ресурсу, 2) концентрація її видобутку у невеликій кількості країн, що розвиваються, 3) залежності розвинутих країн від імпорту нафти, 4) зацікавленості ТНК в зростанні цін на нафту [2].

ОПЕК діє з 1960 р. Її членами є країни, чия економіка багато в чому залежить від доходів від експорту нафти. Основна мета організації — контроль над світовими цінами на нафту, а також координація та уніфікація нафтової політики країн-членів, яка полягає у діяльності приватних організацій, а також компетентних органів держави або декількох держав, спрямована на вироблення правових норм, що однаково б регулювали цей вид суспільних відносин [3]. Варто зазначити, що така діяльність, безперечно, є проявом глобалізації.

В результаті «старань» країн ОПЕК рівень цін на нафту був помітно завищений. ОПЕК — це яскравий приклад впливу на процес глобалізації картелю, який був створений лише з однією метою: щоб спільними зусиллями збагачуватись. Країни ОПЕК контролюють 72,4 % усіх запасів нафти, а постачають на ринок 40,5 %. Виникає така закономірність: країни ОПЕК, чиї запаси нафти становлять 3/4 від світових, займають лише 40 % від ринку, а 1/4 світових запасів нафти контролюють Росія, США, Канада, Норвегія та інші країни, які не є учасниками ОПЕК і займають 60 % ринку [4]. Так склалося не через те, що ОПЕК нездатне вийти на ринок через конкурентів, а тому що саме це дає змогу встановити найоптимальнішу ціну на нафту, яка була б вигідна країнам-експортерам нафти.

Собівартість видобутку 1 бареля нафти в Саудівській Аравії, складає трішки більше 2 \$, а собівартість російського бареля з урахуванням розвідки та буріння складає приблизно 21 \$. Враховуючи те, що для інших експортерів собівартість 1 бареля нафти є в 10 разів вищою, ніж для країн-членів ОПЕК, сьогодні ціна за барель нафти становить 110 \$ за марку Brent. Це створює всі умови для отримання учасниками ОПЕК надприбутку. Прибуток ОПЕК складає 1 і більше трлн дол. на рік [5].

Що з того, що ціни на нафту зростають? Навіть якщо ціна виросте в декілька разів, а за нею відповідно і бензин, здавалося б, яке звичайній людині до цього діло, адже на роботу можна і пішки пройтись, або їздити на велосипеді, тим паче, що це корисно. Хоча велика частка нафти використовується для приведення в рух різноманітного виду транспорту, все ж таки певна частка її йде і на опалювальні потреби, частина на отримання хімічних компонентів, які використовуються практично у всіх споживчих товарах, що продаються сьогодні на прилавках магазинів. Зростання цін на нафту призводить до здорожчання споживчих товарів.

Прикриваючись «щитом» стабілізації цін на світовій арені, ОПЕК не вказує, що основним штучним дисбалансом на ціновому ринку виступає й сам ОПЕК. Регулюючи пропозицію на ринку, ОПЕК захищає світ сам від себе. Впливаючи на ціни на нафту, ОПЕК впливає і на стан економіки розвинутих країн, які є залежними від імпорту нафти.

Постійні конфлікти на Близькому Сході, які дуже часто підтримують ріст цін на нафту одночасно зі спадом в глобальній економіці, тісно зв'язані з членами ОПЕК Іраном, Іраком, Лівією.

В процесі глобалізації, особливо якщо це стосується економіки, вважаю, неможливо знайти об'єднання яке б не відстоювало

свої інтереси, ТНК чи інших неофіційних структур, наприклад, «Клуб 500» чи «Більдерберзька група» тощо. На прикладі ОПЕК бачимо, які фантастичні фінансові результати можна отримати йдучи шляхом глобалізації.

### *Література*

1. Глобальні модерності / За ред. Майка Фезерстоуна, Скота Леша і Роланда Робертсона / Пер. з англ. Т.Цимбала. — К.: «Ніка-Центр», 2008. — 400 с.
2. Добыча: Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть, Дэниел Ергин. — М.: »Альпина Пабlisher», 2011. — 960 с.
3. Офіційний сайт ОПЕК [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.opec.org/opec\\_web/en/about\\_us/](http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/)
4. Офіційний сайт BP [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bp.com>
5. Офіційний сайт Financial Times [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ft.com>

**Беленька О. О.**

(фінансово-економічний ф-т, магістрантка)

### **СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНИЙ БІЗНЕС: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ**

Останнім часом все більшої актуальності набуває проблема соціально орієнтованого бізнесу. Все більше вітчизняних та зарубіжних науковців у своїх працях намагаються довести необхідність копоративної соціальної відповідальності, розкриваючи питання її сутності, майбутніх перспектив фірм та проблем впровадження.

Незважаючи на теоретичні напрацювання та практичне втілення соціальної відповідальності досі відкритим залишається питання специфіки управління соціальною відповідальністю бізнесу в сучасних умовах господарювання.

Перш за все, зауважимо, що управління соціальною відповідальністю організації полягає у реалізації функцій менеджменту, які спрямовані на реалізацію інтересів зацікавлених сторін, беручи на себе відповідальність за вплив їхньої діяльності на підвищення

ефективності господарювання та забезпечення стійкого збалансованого розвитку. Складові системи управління соціальною відповідальністю на підприємствах представлені у табл. 1.

*Таблиця 1*

**ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ  
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

Елемент	Приклад
Організаційно-управлінське забезпечення	наявність менеджера із соціальної відповідальності
	щорічний випуск соціального звіту
	соціальний аудит
	наявність кодексів ділової етики
	участь у міжнародних ініціативах з корпоративної соціальної відповідальності
	приєднання до глобального договору ООН
Управління персоналом	висока корпоративна культура
	ефективна організація оплати праці
	навчання та розвиток персоналу
	наявність на підприємстві компенсаційного пакету
	соціальний захист працівників
	розвинена соціальна інфраструктура
Охорона праці та здоров'я	навчання співробітників з питань охорони праці та промислової безпеки
	соціальні програми з охорони праці та промислової безпеки
Природоохоронна діяльність та ресурсозбереження	екологічний моніторинг результатів виробничої діяльності
	програми з охорони навколишнього середовища та ресурсозбереження
	участь у міжнародних екологічних ініціативах
	застосування міжнародних екологічних стандартів якості продукції



Елемент	Приклад
Соціальні інвестиції у розвиток місцевого співтовариства за напрямками:	об'єкти соціальної інфраструктури території присутності
	охорона здоров'я
	культура і мистецтво
	спорт
	участь у партнерських проектах із державними та місцевими органами влади, громадськими організаціями та іншими підприємствами
	благодійна допомога малозабезпеченим та багатодітним сім'ям, інвалідам, ветеранам і людям з обмеженими можливостями, дитячим будинкам та інтернатам

Однак, незважаючи на достатньо розвинену систему управління соціальною відповідальністю на вітчизняних підприємствах, на жаль, вона має такі прогалини: відсутність менеджера із соціальної відповідальності та відповідного підрозділу на підприємствах, відсутня практика проведення соціального аудиту, низький рівень корпоративної культури, відсутня стратегія розвитку корпоративної соціальної відповідальності, а також неналежне проведення оцінки рівня соціальної відповідальності на підприємствах.

В Україні принципи соціальної відповідальності бізнесу реалізовані такими українськими компаніями, як «Фокстрот», НАК «Нафтогаз України», «МТС Україна», «КИЇВСТАР», «Альфа Банк», «Оболонь».

Соціальна спрямованість компанії «Фокстрот» проявляється у допомозі медичним закладам (придбання обладнання для Дитячого відділення Національного інституту раку), фінансуванні освітніх програм (будучи партнером Міністерства внутрішніх справ України, реалізує проекти з популяризації безпеки життя та здоров'я серед дітей та юнацтва), підтримці спортивних заходів (будучи ексклюзивним діловим партнером футбольного клубу «Шахтар» та стадіону «Донбас Арена» в Донецьку, спеціально для вболівальників «Шахтаря» «Фокстрот» пропонує спеціальні цінові пропозиції на техніку); фінансуванні низки благодійних проектів та втіленні принципу «зеленого офісу».

Також соціально орієнтованою без заперечення можна назвати корпорацію «Оболонь», адже ця компанія, приєднавшись до Глоба-

льного договору ООН, публікує соціальні звіти; реалізує проекти охорони навколишнього природного середовища шляхом повторного використання відходів власного виробництва; реалізовує власний гендерний план, що має на меті створення однакових умов для кар'єрного зростання жінок і чоловіків; здійснює масштабні соціальні інвестиції, фінансуючи освітні культурні, спортивні та мистецькі проекти.

Зважаючи на те, що управління соціальною відповідальністю є об'єктивною необхідністю у сучасних трансформаційних умовах українських підприємств, воно потребує подальшого вдосконалення у таких напрямках: приєднання до Глобального договору ООН, створення на підприємствах спеціального підрозділу з корпоративної соціальної відповідальності, здійснення оцінки рівня корпоративної соціальної відповідальності та запровадження практики соціального аудиту [1-2].

Підбиваючи підсумки нашого дослідження, можемо зробити висновок, що втілення у практику вітчизняними підприємствами управління корпоративною соціальною відповідальністю призведе до поліпшення морального клімату на підприємствах та ділової репутації, зростання конкурентоспроможності та капіталізації, підвищення інвестиційної привабливості й рівня лояльності працівників до підприємства, сприятиме створенню ефективної системи мотивації персоналу.

### *Література*

1. Мазурик О. В. Єрескова Т. В. Соціальний аудит в системі соціального управління [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Mtpsa/2008/articles/Mazurik.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Mtpsa/2008/articles/Mazurik.pdf).
2. Сталий розвиток та корпоративна соціальна відповідальність [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://moodle.udec.ntu-kpi.kiev.ua/moodle/mod/resource/view.php?id=4404>

**Бернацька О.О.**

(кредитно-економічний ф-т, магістрант)

## **ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ**

В умовах нестабільного розвитку світового фінансового ринку для банківського сектору економіки в усьому світі проблема недостатньої капіталізації стала особливо актуальною. Це пов'язано з тим, що сьогодні практично всі країни з активними ринками банківських послуг стали висувати до банків підвищені вимоги до

їх капіталізації, яка повинна бути адекватною до прийнятих ризиків та забезпечувати здатність банків компенсувати непередбачені збитки.

Рівень капіталу банківської системи є головним показником її здатності до розвитку та до підвищення вкладу в ефективність реальної економіки країни. Підвищення капіталізації банків — необхідне завдання в перспективі євроінтеграційних і глобалізаційних процесів.

Поняття «капіталізація» загалом розглядається з трьох основних позицій, зокрема, як: 1) метод оцінки вартості майна банку за розміром доходу, прибутку, яке воно приносить; 2) спрямовування частини прибутку на збільшення власного капіталу банку (реінвестування чистого прибутку); 3) спосіб збільшення статутного капіталу шляхом перерозподілу власного капіталу.

Серед факторів, які впливають на зростання капіталізації банків, можна виділити такі: 1) вирішення проблеми капіталізації на мікрорівні під наглядом центрального банку; 2) використання досвіду іноземних країн, пов'язаного із системою нарощування їх банківських капіталів; 3) створення постійної системи інформації, яка б забезпечувала необхідними даними про стан та обсяги інвестицій у статутний капітал банків; 4) отримання дозволу на утворення субординованого боргу шляхом емісії облігацій; 5) розроблення системи заходів, котрі б сприяли інвестиційній привабливості комерційних банків.

На сьогоднішній день, незважаючи на те, що спостерігається тенденція до зростання капіталу, рівень капіталізації банків є недостатнім, про що свідчить показник відношення власного капіталу банків до ВВП. Частка власного капіталу банків України у ВВП має стійку тенденцію до зростання: якщо на початок 2008 року досліджуваний показник складав 9,65 %, то на початку 2011 року він вже становив 12,72 %. Упродовж 2008—2010 років можемо спостерігати перевищення темпів зростання власного капіталу вітчизняних банків порівняно з темпами зростання ВВП. Лише за 2011 рік темп приросту ВВП перевищив аналогічний показник для власного капіталу. Для порівняння слід зазначити, що в деяких європейських країнах співвідношення власного капіталу до ВВП є практично вдвічі вищим. Наприклад, у Росії зазначене співвідношення становить 37,2 %, у країнах Центральної Європи — понад 40 %. Ще вищий показник у США.

Нестійкий характер розвитку економіки, пов'язаний із високим ризиком втрати банківського доходу, а також помірна інфля-

ція, яка збільшує номінальну вартість активів і пасивів банків і водночас зменшує реальну вартість їх капіталу, об'єктивно зумовлюють потребу реалізації заходів щодо збільшення рівня капіталізації банківських установ.

Зарубіжний досвід свідчить про взаємозв'язок між рівнем капіталізації банківської системи та рівнем економічного розвитку. На початок 2012 року капіталізація банків Росії склала 90 млрд євро, у США — 496 млрд євро, у Франції — 390 млрд євро, в Німеччині — 354 млрд євро, у Великобританії — 350 млрд євро, в Іспанії — 210 млрд євро, у Нідерландах — 112 млрд євро, у Швейцарії — 100 млрд євро. Натомість в Україні сукупний обсяг власного капіталу діючих банків України станом на 1.03.2013 року становив 171 942 млн грн. або ж 16,8 млрд євро, що дорівнює обсягу власного капіталу одного європейського банку середнього рівня і набагато нижче обсягу власного капіталу найбільших банків розвинених країн світу.

За сучасних умов можливо виділити 5 напрямів підвищення капіталізації банків країни: 1) за рахунок реінвестування прибутку, що можливо за умов стабільної економічної ситуації; 2) за рахунок внесків чинних власників; 3) за рахунок вітчизняних та (або) іноземних інвесторів за умов неспроможності власників банку інвестувати кошти; 4) за рахунок злиття банків, що реально можливо на докризовій стадії розвитку банківської системи; 5) за рахунок коштів держави.

Для підвищення рівня капіталізації банків в Україні необхідно вжити наступних заходів:

- ❖ збільшення капіталу банків за рахунок розміщення акцій власної емісії та додаткових внесків засновників;

- ❖ розроблення банками планів підвищення рівня капіталізації із використанням додаткових джерел залучення коштів як на внутрішніх, так і на зовнішніх фінансових і грошових ринках;

- ❖ поліпшення якості капіталу та забезпечення достатнього рівня покриття ним ризиків, що приймаються банками, в тому числі вдосконалення структури капіталу;

- ❖ розроблення механізму нарощування прибутку, який найбільше пов'язаний з дивідендною політикою банку;

- ❖ удосконалення методик розрахунку регулятивного та економічного капіталу;

- ❖ впровадження обов'язкового лістингу банків на фондових біржах, котирування та продаж банками власних акцій на відкритому фінансовому ринку з максимально широким доступом юридичних і фізичних осіб;

❖ консолідація банківських установ через: консорціумне кредитування, створення банківських об'єднань (фінансових та банківських холдингових груп, банківських корпорацій), злиття банків, реорганізація банків;

❖ збільшення капіталу шляхом залучення субординованого боргу.

Підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків забезпечить динамічне і ефективне функціонування всієї банківської системи України, сприятиме зростанню її конкурентоспроможного потенціалу у задоволенні потреб економіки у фінансових ресурсах.

### *Література*

1. Основні показники діяльності банків України / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807&cat\\_id=36798](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798)

2. Офіційний сайт Державної служби статистики — Звіт Державної служби статистики за січень 2013 року. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Кульчицький М. І. Аналіз капіталізації банківського сектору України у кризовий та посткризовий періоди / М. І. Кульчицький, І. С. Кирилейза // Науковий вісник НЛТУ України. — 2012. — Вип. 22.9. — С. 225—232.

4. Воробйова В. О. Напрями підвищення капіталізації банків України / В. О. Воробйова // Економіка и управление. — 2012. — № 1. — С. 64—71.

5. Коваленко В. В. Проблеми капіталізації та оцінювання достатності капіталу банку / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль, Ж. І. Торяник // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — № 8 (122). — С. 276—286.

**Бондаренко Б.**

(Юридичний факультет, II курс)

### **МЕЖІ ПРАВОЗДАТНОСТІ НЕНАРОДЖЕНОЇ ДИТИНИ У ЦИВІЛЬНОМУ ПРАВІ**

У зв'язку з неймовірно швидким розвитком генетики, медицини, та окремого її підвиду — біоінженерії, важливим постає питання чіткого окреслення на законодавчому рівні умовних прав ненародженої дитини. Норми національного законодавства мають бути прогресивними та відповідати сучасному розвитку

суспільних відносин у сфері медицини, та вітчизняна юридична наука має виробити чітку, обґрунтовану позицію щодо правоздатності зачатої, але ще ненародженої дитини, і саме це спричиняє необхідність дослідження даної теми.

Проблема потребує детального дослідження, оскільки вона недостатньо доктринально розпрацьована. Окремими проблемами прав ненародженої дитини займалися такі науковці, як К. Демиденко, Н. Беседкіна, М. Малеїна, Р. Стефанчук, О. Кохановська.

Цивільне законодавство, в ст. 25 ЦК України [1], виділяє правоздатність з моменту народження. Лише у певних випадках (на них наголошено в ст. ст. 1200, 1222 ЦК України) можливий захист інтересу ненародженої дитини, а саме у сфері спадкового права. Таке формулювання є вузьким, адже захист вигоди ненародженої дитини має бути відображений не лише у спадковому праві. Оскільки, звернувшись до міжнародного законодавства, в ньому можна знайти навіть права ненародженої дитини. Так, у Преамбулі Декларації прав дитини [2] наголошено на праві дитини на спеціальну охорону і піклування до народження. Тобто, можна розраховувати на певний спектр засобів захисту прав ненародженої дитини з боку національного законодавства. Також Принципом 4 Декларації прав дитини [2], ненародженій дитині надається право на здорове зростання і розвиток, включно дородовий і післяродовий догляд. Крім того у медичній доктрині панує твердження, що людина має дві стадії свого життя: перша — від зачаття до народження, друга — від народження до смерті. Тому наголошення на захисті вигоди дитини у дородовий період є вірним. Відповідно ненароджена дитина має отримувати захист ще і до народження. Даний принцип міжнародного права, якого має дотримуватись Україна як одна з держав-учасниць, надає ненародженій дитині право користуватися тими соціальними благами, які потрібні їй для нормального розвитку у лоні матері, що створює можливість нормального зростання та розвитку після народження.

З огляду на приведені вище положення міжнародних нормативно-правових актів можна зробити висновок, що у міжнародному праві виділяється саме окрема правоздатність ненародженої дитини. Але ненароджена дитина не може бути суб'єктом національного цивільного права у класичному розумінні, з огляду на це наділяти її правоздатністю неможливо. Тому, пропонується ввести у цивільне законодавство нову категорію «умовна право-

здатність» ненародженої дитини. Але в такому випадку постає питання, з якого саме терміну варто її виділяти?

Тертуліан стверджував, що людиною вже є той, хто нею стане [3, с. 40]. Відома концепція, за якою правоздатність виокремлюється з моменту зачаття. Прихильники цієї теорії вважають ембріона наділеним правоздатністю від самого зачаття. Але Рішенням Ради Європи по біоетиці від 1996 р. ембріона визнано людиною на 14 день після запліднення. З медичної точки зору, це рішення пояснюється тим, що в цей період (два тижні) мільйони клітин починають формувати людський організм, ембріон повний життєвої енергії та мозок, який знаходиться на початку свого розвитку, починає сприймати певні імпульси.

На момент, коли всі основні органи ембріона формуються, він стає плодом. Це відбувається на 8—9 тижні. Доктор медицини Жак Судо, наголошує на тому, що людський ембріон — а тим більше плід — має людську індивідуальність і особистісну сутність [4]. Як наслідок, плоду, на 12 тижні його розвитку, на відміну від ембріона належать певні умовні природні права. У цей період плід має більшість ознак живої дитини, які виділяються за шкалою Апгар, крім дихання (але легені вже формуються), нервова система розвивається, мозок здатен сприймати певні імпульси. Отже, плід з 12 тижнів має всі ознаки живої людини, яка володіє правоздатністю. Можна наголошувати на першому етапі формування свідомості майбутньої людини, існуванні не повністю сформованої нервової системи, першому прообразі людини.

Тобто пропонується виділяти умовну правоздатність з 12 тижнів розвитку ембріону. Саме на цьому етапі розвитку плід має отримувати захист своїх умовних прав на життя, індивідуальність та інших умовних природних прав.

Проаналізувавши всі вищевикладені положення міжнародно-правових актів, досягнення медичної науки, наукові роботи, було зроблено висновок, за яким не допустимо виділяти в цивільному праві інтерес ненародженої дитини. Потрібно виділяти умовні права ненародженої дитини. Слід констатувати, що ненароджена дитини наділяється певними умовними природними правами. Оскільки правами може наділятися лише суб'єкт права, а ненароджена дитина не розглядається законодавцем у якості суб'єкта права в класичному розумінні, постає необхідність виділення умовної правоздатності ненародженої дитини. З огляду на фізіологічні характеристики розвитку плоду та його вигоду народитися живим, та визначений Декларацією прав дитини повний догляд у дорододовий період, пропонуємо, виділяти умовну

правоздатність з дванадцяти тижнів розвитку ненародженої дитини. Як наслідок, стаття 25 ЦК України потребує корегування у вигляді внесення змін до неї.

### *Література*

1. Декларація прав дитини прийнята резолюцією Генеральної асамблеї ООН від 20 листопада 1959 р. // Упорядник «Международная защита прав и свобод человека», — М: Юридическая литература, 1990 год. — 661 с.
2. Цивільний Кодекс України від 16 січня 2003 р № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 40—44 — Ст. 356.
3. The philosophy of life. The Pope and the right to life // compiled by Rosario T. —Arlington: Pro Fratribus press, 1989. — 276 с.
4. Жак Судо про аборт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rodon.org/sj/a.htm>

**Василенко О. С.**

(ф-т інформаційних систем і технологій, IV курс)

## **СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ І НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Під *інноваційною діяльністю* розуміють усі наукові, технологічні, організаційні, фінансові і комерційні дії, що реально приводять до здійснення інновацій або задумані з цією метою. До інноваційної діяльності належать також дослідження і розробки, не пов'язані прямо з підготовкою конкретної інновації. Під інновацією треба розуміти введення у використання будь-якого нового або значно вдосконаленого продукту (товару або послуги) або процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу в діяльності підприємства, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків [1].

Інноваційна діяльність виникла і розвивалась у різних країнах по-різному. У країнах-лідерах вона виникла природно, як результат найбільш оптимальних заходів із систематичної модернізації (оновлення) виробництва й експорту нової продукції на світові ринки. У ряді розвинутих країн за вимогою бізнесу створювали атмосферу інноваційного підприємництва прийняттям відповідних законодавчих актів. У результаті, в країнах-



лідерах щорічно здійснюють інновації до 70 % підприємств, а рівень витрат на науку і проектні роботи в цивільному секторі перевищує 3 % ВВП.

На сучасному етапі розвитку економіки України склалася така ситуація, що інноваційна активність промисловості істотно сповільнилась. Виникнення такого стану спричинене багатьма факторами, які варіюються від нестачі фінансових ресурсів для впровадження інновацій промисловими підприємствами до вичерпання можливостей інноваційно активних підприємств для проведення діяльності у даному напрямку. Для диверсифікації інноваційного розвитку промисловості необхідно виявити фактори, які стимулюватимуть або сповільнюватимуть цей процес [3].

Проаналізувавши вплив на загальну суму витрат на інноваційну діяльність наступних факторів, поданих в таблицях 1, 2 [2] за допомогою пакету Statistika [4, с. 126—129], я знайшла певний взаємозв'язок, який допоміг мені з'ясувати, що подальший інноваційний розвиток національної економіки безпосередньо залежить від інвестицій іноземного походження

*Таблиця 1*

**ДИНАМІКА ІНВЕСТИЦІЙ У ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ**

Роки	Загальна сума витрат на інноваційну діяльність, млн. грн	Обсяги іноземних інвестицій в основний капітал, млн. грн	Обсяг іноземних інвестицій в інноваційну діяльність, млн. грн
2002	3013,8	2068	264,1
2003	3059,8	2807	130
2004	4534,65	2695	112,4
2005	5751,6	4688	157,9
2006	6160	4583	176,2
2007	10850,9	6660	321,8
2008	11994,2	7591	115,4
2009	7949,9	6859	1512,9
2010	8045,5	3429	2411,4
2011	14333,9	6544	56,9

Отримуємо наступні дані:

Таблиця 2

N = 10	Regression Summary for Dependent Variable: Y (Spreadsheet 1) R = 0.96238463 R <sup>2</sup> = 0,92618417 Adjusted R <sup>2</sup> = 0.88927625 F(3.6) = 25.094 p < 0.00086 Str.Error of estimate: 1274,7					
	Beta	Str.Of Beta	B	Std. Err.of B	t(6)	p-level
Intercept			405.093	1149.193	0.35250	0.736514
T	0.895862	0.219937	1133.475	278.272	4.07326	0.006552
X1	0.212552	0.19697	0.405	0.365	1.10879	0.309974
X2	-0.396641	0.157927	-1.924	0.766	-2.51152	0.045809

Наша модель набуває вигляду:

$$Y = 405,093 + 0,40_{5x_1} - 1,92_{4x_2} + 278,27_{2t}$$

Тому зі збільшенням обсягу іноземних інвестицій в інноваційну діяльність на 1 млрд грн. за умови незмінності інших факторів, обсяг загальної суми витрат на інноваційну діяльність зменшується щорічно в середньому на 1,9 млрд грн. А ефект впливу фактора часу на обсяг загальної суми витрат на інноваційну діяльність є позитивним, оскільки він щорічно зростатиме на 278 млн грн.

Результати проведеного кореляційно-регресійного аналізу свідчать, що подальший інноваційний розвиток національної економіки безпосередньо залежить від інвестицій іноземного походження. Значна частина іноземних інвестиційних ресурсів може бути спрямована на оновлення основного капіталу. Проте, аби не допустити денационалізації основних засобів, питання використання ПІІ для інноваційного розвитку національної економіки потребує чіткого законодавчого врегулювання та формування надійних механізмів управління ними як на рівні держави, так і на рівні суб'єктів господарювання.

### Література

1. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України» від 13.07.1999 р. [Електронний ресурс]. — Доступний з <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.
2. Наукова та інноваційна діяльність (1990—2011 рр.). [Електронний ресурс]. — Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Гаврилко П. П. Фактори інноваційного розвитку промисловості / П. П. Гаврилко, А. В. Колодійчук, В. М. Черторижський // Науковий вісник НЛТУ, Вип. 21.11. — Львів, 2011. — С. 201—205.

4. Єріна А. М. Статистика: підручник / А. М. Єріна, З. О. Пальян. — К: КНЕУ, 2010. — 351 с.

**Волочай А. С.**

(фінансово-економічний ф-т, IV курс)

## **ФІСКАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПДВ В УКРАЇНІ ТА МЕТОДИ ЙОГО ОЦІНКИ**

Податок на додану вартість займає вагоме місце у податковій системі, він є одним з основних бюджетоутворюючих податків (його частка у податкових надходженнях складає близько 50 %). Разом з тим його фінансовий потенціал використовується не в повній мірі, тому для підвищення значення даного податку в бюджеті важливо оцінити його реальну роль в бюджеті та розробити пропозиції щодо її підвищення.

Теоретичною основою для дослідження є визначення поняття «фінансового потенціалу». Узагальнивши літературні джерела, під «фінансовим потенціалом ПДВ» розуміємо такий максимально можливий обсяг цього податку, який може надійти до бюджету, не знижуючи стимули до подальшої економічної діяльності в країні та темпи економічного розвитку.

При дослідженні ефективності ПДВ неабияку увагу звертають на частку податку у ВВП. Проте, оскільки ВВП, з яким порівнюється обсяг надходжень, не є джерелом сплати податків, він не може виступати податковою базою. Даний підхід трактує потенціал податку спрощено та умовно, оскільки, хоча за рахунок існування тіньового сектора до бюджету не надходять значні суми, проте тіньові доходи використовуються на споживання, і певна частка ПДВ все-таки надходить до бюджету. Існування тіньового сектора й зумовлює велику питому вагу даного податку в бюджеті.

Для розрахунку фінансового потенціалу в даній роботі використовувались методи, які базуються на ефективній ставці та економічній сутності ПДВ.

Ефективна ставка розраховується як відношення фактичних надходжень ПДВ до певної бази. Використовуючи метод «від

протилежного» на основі визначеної бази та діючої ставки, розрахуємо потенційний обсяг ПДВ. Згідно методики експертів ЄС для України, це будуть «Кінцеві споживчі витрати», які скоригуємо на витрати на освіту та охорону здоров'я (вони згідно законодавства, звільняються від оподаткування) [5, с. 368].

Інший підхід до визначення потенційних надходжень ґрунтується на економічній сутності даного податку як такого, який вилучає частину доданої вартості, створеної на всіх стадіях виробництва та обігу. Таким чином, ймовірні надходження ПДВ можемо розрахувати на основі статистичних даних доданої вартості по рахунках інституційних секторів.

Згідно методики розрахунку ВВП виробничим методом, валову додану вартість знаходимо як різницю випуску в основних цінах та проміжного споживання. Для отримання більш точних результатів, скоригуємо дані величини на ті види діяльності, які є пільговими при нарахуванні ПДВ: освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, фінансова діяльність, державне управління тощо.

Зазначені методи ґрунтуються на статистичних даних по товарах, роботах та послугах, вироблених в Україні, і дають змогу оцінити тільки частину ПДВ. Тому необхідно, комплексно оцінюючи можливі надходження, враховувати імпорт продукції, при якому даний податок також справляється.

Отже, на основі розрахунку декількох методів визначення потенційного ПДВ було отримано результати, представлені у табл. 1.

Такий значний розрив між потенційними та фактичними надходженнями ПДВ можна пояснити багатьма факторами, які впливають на ефективність функціонування податкової системи: існування тіньового сектору економіки; проблеми адміністрування та недосконале законодавство, про що свідчать, значні обсяги відшкодування та пільг, які відповідно досягають 75 % та 40 % надходжень ПДВ; ухилення від сплати та приховування ПДВ; незаконне заниження сум ПДВ [5, с. 366; 6, с. 114].

Отримані результати свідчать про високий фіскальний потенціал ПДВ, тому необхідно зважено підходити до питань реформування даного податку. Зменшення ставки знизить фіскальну ефективність даного податку. За умови ринкового ціноутворення, коли споживачі вже «погодилися» на даний рівень, підприємці навряд чи добровільно знизять ціни, відмовляться від отримання додаткового прибутку. Тому «фіскальна пожертва держави скоріше за все стане не заощадженим доходом споживачів, а додат-

ковим прибутком продавців» [3, с. 162]. Таким чином постає питання: чи варто у даному податку поєднувати і вимагати ефективне виконання двох функцій — фіскальної і регулюючої, особливо за умови неефективного адміністрування, про що також свідчать отримані результати.

*Таблиця 1*

**ДИНАМІКА ФІСКАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПДВ  
ТА ФАКТИЧНИХ НАДХОДЖЕНЬ ПРОТЯГОМ 2007—2011 рр.**

Роки	За методом кінцевих споживчих витрат		За методом чистої доданої вартості інституційних секторів		За методом доданої вартості, розрахованої виробничим методом		Потенційний ПДВ з імпорту		Фактичні надходження ПДВ, млрд грн
	Потенційні надходження, млрд. грн	Відносне відхилення	Потенційні надходження, млрд. грн	Відносне відхилення	Потенційні надходження, млрд. грн	Відносне відхилення	Потенційні надходження, млрд. грн	Відносне відхилення	
2007	79,81	34 %	112,34	89 %	92,30	55 %	72,87	75 %	59,38
2008	110,33	20 %	147,25	60 %	117,53	28 %	104,12	29 %	92,08
2009	108,47	28 %	137,86	63 %	110,87	31 %	87,77	20 %	84,60
2010	128,22	49 %	167,76	94 %	136,06	58 %	116,19	58 %	86,32
2011	162,81	25 %	198,80	53 %	167,00	28 %	155,81	62 %	130,09

*Джерело:* складено автором на основі даних [1] та [2].

На основі отриманих результатів, можна зробити висновок про значимість даного податку у наповненні бюджету, проте його потенціал не реалізується в повній мірі, що свідчить про пов'язані з його справлянням проблеми та про необхідність пошуку шляхів вдосконалення механізму його адміністрування.

### *Література*

1. Офіційний сайт Державної служби статистики. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Офіційний сайт Рахункової палати України. Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/>.
3. Пислиця А. В. Вплив нововведень Податкового кодексу на фіскальну та економічну ефективність акцизів / А. В. Пислиця // Фінанси,

облік і аудит [Електронний ресурс]: зб. наук. праць . — К.: КНЕУ, 2011. — Вип. 18. — С. 159—166.

4. Пислиця А. В. Податок на додану вартість: втрати бюджету від інування тіньового сектора економіки / А. В. Пислиця // Схід. — 2010. — № 6 (106). — С. 52—56.

5. Сідельникова Л. П. Фіскальна ефективність податку на додану вартість / Л. П. Сідельникова // Сталий розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. — 2012. — №7 (17). — С. 365—371.

6. Сотніченко О. А. Необхідність реформування ПДВ у контексті Податкового кодексу України / О. А. Сотніченко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). — 2012. — № 1 (56). — С. 113—120.

**Гераймович Л.В.**

(фінансово-економічний ф-т, магістрант)

## **ДЕРЖАВНА ПРОГРАМА «ДОСТУПНЕ ЖИТЛО»: ХІД РЕАЛІЗАЦІЇ ТА ВАДИ ВИКОНАННЯ**

На даному етапі в Україні досить своєчасно виникає питання щодо вдосконалення форм та методів реалізації національної житлової політики. Фактичний стан житлового фонду, наявність доступного житла, що забезпечує комфортні умови для проживання, є індикатором соціально-економічного розвитку країни, рівня життя населення, а отже, і соціального клімату у суспільстві.

Невисокі розміри заробітної плати, соціальних виплат, інших доходів є причиною низької платоспроможності громадян нашої країни, за якої лише 5-8 % мешканців можуть забезпечити себе житлом самостійно. Тому, одним із пріоритетних завдань державної політики є розробка та впровадження ефективних механізмів житлового фінансування, які б дозволили суттєво підвищити доступність житла для переважної більшості населення. Для вирішення даної проблеми було розроблено та впроваджено Державну програму «Доступне житло».

Програма «Доступне житло» спрямована на покращення забезпечення житлом громадян, які відповідно до законодавства мають право на його отримання. В рамках реалізації даної програми можна виокремити 2 способи забезпечення громадян доступним житлом:

1) з 2010 року — здешевлення за рахунок державної субсидії вартості житла на 30 % від нормативної вартості за квадратний

метр площі. Даний механізм діє згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 11.02.2009 р. №140 (зі змінами, передбаченими постановою від 11.05.2011р. №568) і передбачає часткову компенсацію вартості житла.

2) з 2012 року — здешевлення вартості іпотечних кредитів шляхом відшкодування частини процентів за кредитами, отриманими на об'єкти нерухомості. Механізм реалізації цієї програми регламентовано Порядком здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов, затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 25.04.2012 р. № 343. Він передбачає часткову компенсацію ставки за іпотечними кредитами.

Аналіз механізмів реалізації та виконання програми «Доступне житло» дозволив виявити основні її недоліки, а саме:

1. Відсутність єдиного нормативно-правового акту, в якому б регламентувався механізм забезпечення громадян доступним житлом. На даний момент порядок реалізації програми регулюється чотирма нормативно-правовими документами [1—4], між якими відсутній чіткий взаємозв'язок та ієрархічність, що може викликати складнощі у розуміння сутності та умов програми для потенційних інвесторів.

2. Недостатнє фінансування програми, про що свідчить низька її ефективність — було забезпечено лише 1 % сімей з числа тих, котрі могли бути залученими до програми, і лише 7,42 % із тих, кого планувалось залучити до програми.

3. Не всі населені пункти включені до програми — взяти участь у програмі можуть лише жителі тих населених пунктів, які включені до програми, хоча у програмі передбачається фінансування пропорційно кількості громадян, що можуть бути учасниками даної програми. Тобто, теоретично, програма має охоплювати всі населені пункти, в яких проживають громадяни, що мають право на покращення житлових умов.

4. Неможливість громадян самим обирати об'єкти нерухомості, в які вони будуть інвестувати кошти, оскільки перелік останніх затверджується Міжвідомчою комісією.

5. Відсутність державних гарантій щодо об'єктів нерухомості, які беруть участь в програмі. Між забудовником та Мінрегіонбудом не укладається договорів про гарантування завершення будівництва об'єктів нерухомості та приведення останніх у стан, придатний для проживання (гарантійний лист та графік будівництва цього не передбачає). Це означає, що інвестори не можуть

обрати забудовника самостійно, але в разі порушення термінів будівництва будуть ризикувати своїми коштами.

6. Оцінка нормативної вартості житла є недостатньо диверсифікованою: вартість квадратного метра суттєво відрізняється лише для Києва, обласних центрів та невеликих населених пунктів. Однак ціна кв. м. житлової нерухомості широко варіює як для різних обласних центрів, так і для інших населених пунктів.

7. Обмежені категорії громадян, що мають право скористатися частковою компенсацією відсотків за іпотекою: громадяни, які проживають в антисанітарних умовах, особи з тяжкими хронічними захворюваннями; ті, хто довго проживає в орендованих помешканнях; ті, хто має житлову площу не більше дев'яти квадратних метрів на одного члена сім'ї або проживає в гуртожитку тощо.

8. Відсутність державних гарантій щодо надання часткової компенсації в повному обсязі. Програма передбачає надання довгострокової допомоги по частковому відшкодуванню відсотків за іпотекою, але гарантії надання такої допомоги в жодному нормативно-правовому акті не закріплено. В разі відсутності фінансування з Державного бюджету, учаснику програми доведеться сплачувати як тіло кредиту, так і проценти по ньому в повному обсязі самостійно.

9. Відсутність повної та актуальної інформації в публічному доступі щодо моніторингу та оцінки виконання програми. Це призводить до того, що громадськість та потенційні учасники не можуть оцінити фактичні результати та ефективність даної програми, що, в свою чергу, викликає низьку довіру з боку суспільства до неї, а отже звужується коло потенційних учасників.

Проаналізувавши хід реалізації програми «Доступне житло», можна зробити висновок, що вона є дієвою та ефективною лише на папері. На практиці, на сьогоднішній день, програма не стала дієвим механізмом забезпечення громадян України доступним житлом, про що свідчать правові, організаційні та концептуальні недоліки, які їй притаманні.

На нашу думку, можна окреслити два шляхи вирішення вищезазначених проблем: 1) вдосконалити механізм реалізації даної програми через поліпшення її інформаційної прозорості, збільшення обсягів фінансування програми, розширення кола громадян, які можуть скористатися програмою та здешевлення вартості об'єктів нерухомості, що включені до програми тощо, або 2) закрити програму «Доступне житло» через низьку її ефективність та відсутність цільового фінансування в задекларованих обсягах.



## *Література*

1. Закон України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» № 800-VI від 25 грудня 2008 р. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/800-17>.
2. Про затвердження Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010 — 2017 роки [Електронний ресурс]: Постанова КМУ № 1249 від 11 листопада 2009 р. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1249-2009-%D0%BF>.
3. Про затвердження Порядку забезпечення громадян доступним житлом [Електронний ресурс]: Постанова КМУ № 140 від 11 лютого 2009 р. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/140-2009-%D0%BF>.
4. Про Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання державної підтримки для будівництва (придбання) доступного житла» [Електронний ресурс]: Постанова КМУ № 193 від 29 лютого 2012 р. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/193-2012-%D0%BF#n7>.
5. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України — Офіційний сайт — Режим доступу: <http://minregion.gov.ua/>.
6. Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву — Офіційний сайт — Режим доступу: <http://www.molod-kredit.gov.ua/>.

**Гнатенко В. А.**

(фінансово-економічний ф-т, IV курс)

## **ПОДАТОК НА НЕРУХОМЕ МАЙНО: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД**

Новацією Податкового кодексу України в системі місцевих податків та зборів є запровадження податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Введення даного податку може забезпечити стабільні податкові надходження до доходної частини місцевого бюджету. Крім того, за рахунок справляння податку на нерухомого майно можна оподатковувати приховані доходи громадян.

Питанню впровадження податку на нерухоме майно приділяється значна увага у науковій літературі. Зокрема, це праці А. Багрій, А. Бережної, О. Гриценко, О. Жданова, М. Коваленко,

І. Кривов'язюк та ін. Однак, ознайомлення із змістом наукових праць зазначених авторів дає підстави для висновку, що механізм справляння даного податку є недосконалим. Звідси актуальності набуває дослідження фіскального ефекту, який може бути отриманий від справляння податку на нерухоме майно, враховуючи український та світовий досвід.

Світовий досвід показує, що податок на нерухоме майно має фіскальний потенціал. Про це свідчить його частка в податкових надходженнях різних країн, яка становить 7 % у Франції, 3,7 % в Німеччині, 5,2 % в Угорщині, 2,1 % в Іспанії [3].

За оцінками Міністерства доходів і зборів, за рахунок адміністрування податку на нерухоме майно до місцевих бюджетів надійде близько 75 млн грн у 2013 р., що становить 0,02 % в податкових надходженнях зведеного бюджету України у 2012р. На нашу думку, механізм справляння податку на нерухоме майно нівелює його фіскальну ефективність і потребує вдосконалення.

На думку А. Багрія, потрібно значно зменшити пільги у оподаткуванні. В Податковому кодексі передбачаються пільги у вигляді зменшення бази оподаткування об'єктів житлової нерухомості, що перебуває у власності фізичної особи: для квартири — на 120 м<sup>2</sup> і для житлового будинку — на 250 м<sup>2</sup> [1]. В той же час середньостатистична квартира має площу в 50,8 м<sup>2</sup>. Пільги потрібно не тільки зменшити, а й при їх визначенні враховувати житлову площу на одну проживаючу особу.

А. Бережна пропонує розширити перелік об'єктів оподаткування (включити нежитлову нерухомість). Зазначимо, що відповідно до Податкового кодексу України, базою оподаткування є житлова площа лише об'єкту житлової нерухомості [1], що зменшує фіскальний потенціал податку на нерухоме майно.

Ми підтримуємо пропозиції науковців, оскільки, вони враховують міжнародний досвід адміністрування податку на нерухоме майно. Так, в Німеччині об'єктом оподаткування є майно підприємств, нерухоме майно юридичних та фізичних осіб, виробниче майно компаній, окремі види особистого майна. В США оподатковується нерухоме майно, житлові будинки, допоміжні фермерські споруди [2], тоді як в Україні садові та дачні будинки не є об'єктами оподаткування [1]. Вважаємо доцільним включити до об'єктів оподаткування нежитлову нерухомість, здійснити типізацію та класифікацію об'єктів нерухомості. Це вимагає створення реєстрів власників нерухомого майна, що дасть змогу контролювати кількість об'єктів оподаткування. До того ж, необхідно розробити механізм вчасної реєстрації об'єктів оподаткування.

На нашу думку, актуальним є підхід, коли при визначенні бази оподаткування враховується ринкова вартість нерухомого майна, що формується на відкритому і конкурентному ринку.

Таким чином, щоб забезпечити фіскальну ефективність податку на нерухоме майно в Україні, доцільно реформувати механізм його справляння із урахуванням світової практики сьогодення.

### *Література*

1. Податковий кодекс України. Закон від 2 грудня 2010 р. №2755-VI Із змінами, внесеними згідно із Законом України № 2856-VI від 23.12.2010 р.

2. Бережна А. Ю. Податок на нерухомість як потенційне джерело формування місцевих бюджетів / А. Ю. Бережна // Науковий вісник будівництва. — 2006. — № 35. — С. 327—329.

3. OECD.Stat Extracts [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://stats.oecd.org/>.

**Годимчук Є. М.**

(фінансово-економічний ф-т, магістрант)

## **МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ГРОМАДЯН**

Враховуючи сучасний критичний стан розвитку медичної галузі, медичне страхування в системі соціального захисту є питанням досить актуальним.

На даний час в Україні існує лише система добровільного медичного страхування (ДМС) [2]. Що стосується обов'язкового медичного страхування (ОМС), то в країні немає механізму його здійснення, хоча жваві дискусії з приводу запровадження ОМС ведуться вже не один рік.

В Україні виділяють такі види ДМС: безперервне страхування здоров'я, страхування здоров'я на випадок хвороби та страхування медичних витрат осіб, що виїжджають за кордон [2].

Загалом по ринку показники надходження страхових платежів і виплат по ДМС протягом 2008—2011 рр. є нестабільними. У 2012 р. добровільним медичним страхуванням в Україні було охоплено більше 1,5 млн осіб, що на 10 % більше, ніж у 2011 р., і на 51 % більше, ніж у 2008 р. При цьому обсяг страхових плате-

жів по ДМС в 2012 році склав понад 1,3 млрд грн, що на 12 % перевищує цифру 2011-го, і на 95 % — 2008-го років [7].

Розвиток добровільного медичного страхування в Україні стримує низка проблем: страховики не надто бажають співпрацювати з «медициною», оскільки рівень виплат дуже високий, а для страхувальників цей вид страхування є досить дорогим.

Головним стримуючим фактором для поширення ДМС в Україні залишається брак інформації про переваги та соціальну необхідність даного виду страхування [1].

На сьогодні ринок добровільного медичного страхування розвивається за рахунок корпоративного напрямку [7]. Доля індивідуальних клієнтів незначна.

Бути застрахованим за програмами добровільного медичного страхування означає, що клієнт зможе отримати: швидку та якісну організацію медичної допомоги гідного рівня та якості; можливість вибору медичної установи і лікаря; організацію медичного обслуговування в зручному місці і в слушний час, без черг; забезпечення необхідними, найефективнішими, медикаментами тощо.

Вдосконалення рівня та якості ДМС повинно здійснюватись за такими напрямками: орієнтація на населення із середнім рівнем доходів; включення у страхові програми більшого переліку послуг; надання різноманітних знижок клієнтам; забезпечення більш високої якості та оперативності надання медичної допомоги через асистантську компанію; поширення новітніх технологій надання страхових послуг, зокрема через мережу Internet; пропаганда медичного страхування серед потенційних страхувальників та співробітників медичних установ.

### *Література*

1. Архипов А. П. О проблемах медицинского страхования / А. П. Архипов // Финансы. — 2011. — № 6. — С. 48—54.
2. Осадець С. С. Страхування: Підручник. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2002. — 599 с.
3. Стеценко В. Організаційно-правові засади медичного страхування: зарубіжний досвід і пропозиції для України / В. Стеценко // Підприємництво, господарство і право. — 2009. — № 1. — С. 10—13.
4. Шубенко І. А. Розвиток медичного страхування в системі особистого страхування / І. А. Шубенко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2010. — № 5. — С. 89—92.
5. Insurance top. Рейтинг страхових компаній [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://insurancetop.com/>.

6. Сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/>.

7. Фориншурер страхование [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://forinsurer.com/>.

**Громова І. Ю., Началова Є. М.**

(ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

## **НЕЙРОМАРКЕТИНГ В МІЖНАРОДНІЙ МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ**

Популярність товарів на ринку, обсяг продажу, імідж та конкурентоспроможність підприємства багато в чому залежать від ефективності системи представлення продукції.

На сьогоднішній день методи класичного маркетингу стають все менш дієвими, тому в останні роки значна увага стала приділятися нестандартним заходам впливу на покупця, таким як звукове оформлення, створення спеціальних аерокомпозицій тощо. Ці питання і вивчає нейромаркетинг.

Вперше концепцію нейромаркетингу розробили в 1990-х роках психологи Гарвардського університету, запатентувавши її під назвою ZMET [3]. В основу технології був покладений принцип дослідження підсвідомості людини, яка швидко здобула популярність у сотні великих фірм-замовників, серед яких Coca-Cola, General Motors, Nestle, Procter&Gamble.

У наукових працях поняття «нейромаркетинг» ототожнюють із сенсорним маркетингом, оскільки він допомагає виробити у людини умовний рефлекс: коли людина чує певну музику, відчуває запах або бачить поєднання кольорів — у неї виникають чіткі асоціації з певним брендом. Тож згідно з цим твердженням, умовно нейромаркетинг можна поділити на мерчандайзинг (дія за допомогою зображень), аромамаркетинг (дія за допомогою аромату), звуковий дизайн (дія за допомогою звуку) [2].

Мета ароматичного маркетингу — за допомогою дії запахів впливати на поведінку клієнтів, забезпечувати позитивне сприйняття пропозиції. Застосування такого «несподіваного» подразника, як аромат, може продовжити час розгляду оголошення і

спонукати людину інтенсивніше його вивчити та стимулювати динаміку продажів у середньому на 15 %.

Нині аромамаркетинг охоплює ароматизацію повітряного простору з метою залучення клієнтів і створення сприятливої атмосфери, ароомерчандайзинг, ароматизовану рекламну поліграфію, ароабрендинг, ароматизовані сувеніри тощо. Найуспішніше арооамаркетинг застосовують у торгівлі та PR. Так, у продовольчих магазинах для збільшення обсягів продажів використовують запах кави в бакалії, запах карамелі або шоколаду в кондитерських відділах. Зокрема, для магазинів мережі «Сільпо» при вході характерний аромат свіжоспечених пиріжків, що спонукає покупців купити їх.

Останнім часом деякі компанії зацікавилися створенням власних «фірмових» ароматів. Так виник «запах бренду» [4].

Наступною складовою сенсорного маркетингу є колір. Оптимальний вибір домінуючої барви або поєднання кольорів із врахуванням національно-етнічних, історичних або релігійних особливостей, характерних для регіону, дає змогу створювати рекламну продукцію посиленого впливу. Змінивши колір банок на синій, «Пепсі-кола» домоглася, що на російському ринку рівень відомості даної торгової марки підвищився до 73 %. Сірий та бордовий — це кольори помірності, солідності. Тому компанія з виробництва чаю «Май» використала «солідний» бордовий колір в упаковках елітного, дорогого листового цейлонського чаю.

Розглянемо окремі характеристики кольорів та їх використання відомими міжнародними компаніями. Так, наприклад, червоний колір символізує силу, волі, активність, дає змогу швидко привернути до себе увагу. Його застосовують Coca-Cola, Kit-Kat, Kodak, Life, МТС. Жовтий додає рівноваги емоціям, вгамовує душевне хвилювання (M&M's, АВК, Живчик, Росинка). Зелений символізує молодість, свіжість, його використовують компанії для медичних товарів, косметичних виробів (Тімотей, Рецепти природи, Природна скарбниця). Синій — концентрує увагу на найнеобхіднішому, швидко привертає до себе увагу (Pepsi, Sandoz, Nivea). Чорний — колір самозанурення, статусний колір (автомобілі, годинники Korloff, одяг hi-класу Arber, дорогі спиртні напої). Білий — колір повної відкритості (Toshiba) [5].

Ще однією складовою нейромаркетингу є звуковий дизайн. У великих універсальних магазинах створюють м'який музичний фон, такий стиль музики називається «muzak», оскільки розмірені мелодії підвищують імпульсні покупки на 35—40 %.

Зазвичай використовують два типи музики. Перший — пісня або музичний фон, що швидко створює певний настрій. Другий — музичні символи, які поліпшують запам'ятовування, «прилипливі» мелодії, на фоні яких голос повторює назву товару і рекламне гасло, яка називається «jingles» — «дзвінки», «бубонці».

Аналіз наукових праць свідчить про неоднозначність підходів щодо принципів використання нейромаркетингу на підприємстві. Противники даного методу (Е. Ю. Кан, В. Н. Наумов та ін.) вважають, що нейромаркетинг — це потужний механізм маніпулювання людьми і впливу на їх підсвідомість, використання якого є незаконним [1]. Прихильники цієї точки зору стверджують, що маніпулятивність нейромаркетингових технологій рекламування становить серйозну загрозу людині, адже їх використання для промоції, наприклад, тютюнової індустрії призводить до згубних звичок із летальними наслідками, а це, відверто, аморально з позицій гуманістичної етики [6].

Проте, проаналізувавши глибше їхні аргументи, можна заперечити таку радикальну налаштованість, оскільки елементи нейромаркетингу трапляються в побутовому житті (більше задоволення дає спілкування з людьми, які гарно виглядають; важливо дотримуватися ділового стилю в одязі на ділових зустрічах, нарадах). На користь нейромаркетингу говорить і те, що, за різними оцінками, близько 85 % кінцевих споживачів роблять покупки, керуючись підсвідомими поривами, а не раціональною інформацією. При цьому підсвідомі пориви виникають із почуттів позитивних та яскравих спогадів.

Однак, незважаючи на законність, компанії, які використовують технології нейромаркетингу, воліють це не афішувати, що пов'язано, насамперед, з етичними аспектами.

### *Література*

1. Нейромаркетинг: почему о нем говорят «шепотом» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.vb.com.ua/articles/view/281/2009/11/13/>.
2. Колесніков А. Нейромаркетинг: новітні інструменти ототожнення бренду [Електронний ресурс] / А. Колесніков, Н. Шульгат // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2011. — Вип. 2 (5). — Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11kapiob.pdf>.
3. Чернець Н. О. Нейромаркетинг — новий спосіб впливу на поведінку / Н. О. Чернець, О. О. Комяков [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2008\\_30.pdf](http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2008_30.pdf).

4. Кан Е. Ю. Нейромаркетинг — механізм маніпулювання потребителями [Електронний ресурс] / Е. Ю. Кан // Бизнес навигатор. — 2009. — № 1. — Режим доступу:

[http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/biznes/2009\\_1/2009/01/090117.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2009_1/2009/01/090117.pdf).

5. Психологія кольору в друкованій рекламі. — Режим доступу: <http://www.ukrop.com.ua/directory/style/family/psychology?cur>.

6. Грицюта Н. М. Етичні засади нейромаркетингових технологій рекламування тютюнової індустрії / Н. М. Грицюта // Вісник Харківської державної академії культури: зб. наук. пр. Вип. 35. — Х.: Вид-во ХДАК, 2012. — С. 195—205.

**Дегтяренко А. І.**

(ф-т економіки та управління, III курс)

## ФОРМУВАННЯ УСПІШНОЇ КОМАНДИ

Очевидні переваги групової роботи не залишаються без уваги і на підприємствах. Тому зараз все більшого застосування набуває організація працівників у команди для успішного виконання корпоративних завдань, але постає питання, чим відрізняється група від команди, як сформувати ефективну команду, як допомогти їй розвиватися та вдосконалюватися.

Зрозуміло, що групою буде будь-який колектив співробітників, сформований для досягнення певної мети чи вирішення проблеми, в якому спостерігається чіткий розподіл праці, повноважень та відповідальності, а члени працюють у зручному для кожного ритмі і результат діяльності групи складається з суми виконаних завдань кожним учасником (тобто індивідуальних цілей). Але не кожна група може стати командою.

Так, усі члени команди мають одну спільну мету, і на перше місце виходять інтереси і цілі всієї команди, а не власні. В команді наявна відповідальність за наближення до кінцевої мети. Прийняття рішень здійснюється командою загалом на основі тісної комунікації (взаємоповаги та допомоги, обміну інформацією та досвідом), тобто домінує поняття «ми», а не «я і вони». У справжній команді всі члени зв'язані довірою, колеги покладаються на компетентність, професіоналізм та старанність один одного. В команді існує розподіл праці та обов'язків, але він базується не тільки на спеціалізації людини, а й на стилі мислення,



темпераменті. Таким чином визначаються ролі, які можуть змінюватися залежно від вимог ситуації. Також, учасники йдуть до перемоги, дотримуючись правил співпраці, які виробили самостійно [2; 3; 6].

Формування продуктивної та успішної команди потребує часу, зусиль та ресурсів, тому варто чітко встановити, у яких випадках доречно формувати команди. Якщо проблема чи задача досить складна, але не термінова, і потребує широкого кола спеціалістів з різносторонніми підходами до її вирішення, то створення команди стане доречним. Поштовхами для створення команди можуть стати поганий розподіл функцій на підприємстві, неузгодженість роботи підрозділів, недоліки у системі делегування чи мотивації та бажання підвищити творчу активність співробітників. Завадити формуванню успішної команди може висока конфіденційність інформації, що сильно обмежує коло членів, або обмежена самовіддача через особисті проблеми учасників [5; 6].

Для формування нової команди найкраще залучити консалтингову компанію, яка б допомогла кадровій службі організації. Для відбору учасників команди важливо оцінити їх професійні та особистісні компетенції. Для цього проводять атестації, тестування інтелектуальних здібностей, ділові та рольові ігри. На наступному етапі треба дослідити міжособистісні переваги учасників, щоб запобігти можливим конфліктам. Менеджер може використовувати метод спостереження, соціометрії, структурованих бесід. Таку оцінку доцільно проводити з певною періодичністю. Третій крок буде полягати у навчанні команди технологіям роботи та ефективним комунікаціям, що можна зробити за допомогою тренінгів та проведення «круглих столів». Четвертим етапом є посилення командного духу. Тут корисно включити загальні корпоративні заходи. П'ятий крок — це супровід діяльності команди. Цей крок триває протягом усього часу роботи команди і забезпечує її життєдіяльність. Сюди входить турбота про задоволення потреб учасників команди, гнучка реакція на зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі, формування матеріальної і нематеріальної системи мотивації, системи оцінки особистих внесків та загального результату діяльності команди [4; 7].

Також варто знати, які етапи проходить команда на своєму шляху, і відповідно до них розробляти стратегію управління її розвитком та діяльністю (табл. 1).

Таблиця 1

## ХАРАКТЕРИСТИКА ЕТАПІВ РОЗВИТКУ КОМАНДИ

Етап розвитку	Коротка характеристика	Внесок менеджера
<i>Формування</i>	Визначається склад команди, мета, правила та механізми співпраці, методи досягнення цілей, формуються стосунки та взаємозв'язки, виділяються ролі учасників	Познайомити членів команди, створити невимушену атмосферу, пояснити мету, завдання та процедуру виконання завдань, допомогти у формуванні правил взаємодії, проводити тренінги на тему командної роботи, час від часу перерозподіляти ролі, щоб виявити індивідуальні схильності, сильні та слабкі сторони членів
<i>Конфронтація</i>	Підвищується конфліктність та конкуренція, оскаржуються досягненні результати, з'являється суперечність індивідуального та командного, визначаються ціннісні орієнтири, формується готовність прийняти ризики співпраці	Необхідна найбільша підтримка, оскільки більшість команд розпадаються саме в цей час. Менеджеру потрібно зберігати позитивне налаштування, допомагати успішно вирішувати суперечки, відкоригувати правила співпраці, розвивати довіру між учасниками, мотивувати до спільної роботи, зосереджувати увагу на досягнутих успіхах та на командній меті, формувати відчуття «ми», розвивати лояльність між учасниками та заводити встановленню авторитарного лідерства
<i>Нормалізація</i>	Досягнення згоди, суперництво змінюється кооперацією, учасники зосереджуються на командних цілях, підвищується довіра, учасники беруть на себе відповідальність не тільки за свої дії, але і за результат роботи всієї команди	На стадії нормалізації та співпраці менеджеру варто сприяти згуртуванню команди, забезпечити формування механізмів ефективної діяльності, підтримувати комфортну атмосферу єдності та взаєморозуміння, стимулювати використання конструктивної критики, створити дієву систему мотивації, контролювати результати та координувати діяльність, забезпечити командне самоуправління та розвиток особистісних якостей її членів. Окрім цього варто мінімізувати втручання зі сторони і дати команді йти власним шляхом, орієнтуючись на власні командні цінності та уявлення, які можна почерпнути з прикладу інших успішних команд

Етап розвитку	Коротка характеристика	Внесок менеджера
Плідна співпраця	Процесом вже керує вся команда, а не лідер, спостерігається взаємна підтримка та допомога, комфортна атмосфера та плідна співпраця, легка адаптація до змін, особистісний розвиток членів	
Розформовування	Після виконання своєї мети команда може припинити свою діяльність, доки перед нею не з'явиться інша ціль	Тут основним критерієм успішності команди є готовність учасників швидко знову зібратися разом і приступити до роботи, тому великого значення набуває забезпечення зворотного зв'язку

Джерело: складено за [1; 5; 8].

Отже, створення команди можна вважати успішним, якщо мають місце такі основні характеристики:

- Члени команди легко збираються разом, що свідчить про їх готовність приступити до роботи, швидко передачу інформації, координацію та тісну неформальну взаємодію.
- Лідер визнаний командою, але не домінує, його роль в залежності від ситуації може змінюватися. В командному обговоренні приймають участь усі, а рішення приймаються при збереженні відносної одногосності. Завдання рівномірно розподіляються між членами, які можуть допомагати один одному.
- Наявний синергійний ефект — коли результат діяльності не просто дорівнює сумі внесків кожного, а є командний приріст (як приклад  $2 + 2 = 5$ ) [3; 9].

### Література

1. Баннов Р. На старт, внимание... Что главное на этапе формирования команды // Управление компанией.— 2008. — № 7. — С. 18—23.
2. Верхоглазенко В. Типы команд в деятельности // Бизнес-Академия. — 2003. — № 7. — С. 34—42; №8. — С. 51—59.
3. Галкина Т. П. Социология управления: от группы к команде: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 224 с.
4. Друкат В., Вилер Дж. Управление самоуправлением // Секрет фирмы. — 2004. — № 30. — С. 86—91.

5. Ларсон Э. Команда: как создать непобедимую группу единомышленников. —

[http://www.elitarium.ru/2006/03/07/komanda\\_kak\\_sozdat\\_nepobedimuju\\_gruppu\\_edinomyshlennikov.html](http://www.elitarium.ru/2006/03/07/komanda_kak_sozdat_nepobedimuju_gruppu_edinomyshlennikov.html).

6. Савицкая Л. Команда голиафов: когда  $6 + 2 = ?$  —

<http://www.management.com.ua/hrm/hrm140.html>.

7. Тарнопольская М. Как создать команду мечты? —

[http://www.retail.ru/article/all\\_retail/team\\_retail/](http://www.retail.ru/article/all_retail/team_retail/).

8. Тэппинг Д. Четыре этапа развития команды. —

[http://www.elitarium.ru/2011/08/03/chetyre\\_etapa\\_razvitija\\_komandy.html](http://www.elitarium.ru/2011/08/03/chetyre_etapa_razvitija_komandy.html).

9. Херб Э., Лесли К., Прайс К. Командная работа. —

<http://www.management.com.ua/hrm/hrm092.html>.

**Демченко Н. Л., Лесик Н. В.**

(ф-т управління персоналом та маркетингу, III курс)

## **НЕМАТЕРІАЛЬНА МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

На сучасному етапі економічного розвитку значно підвищується пріоритетність нематеріальної мотивації працівників для забезпечення ефективної діяльності підприємства. Але ще у минулому сторіччі один із успішних американських підприємців Г. Файрстоун зазначав: «Я ніколи не вважав, що лише заробіток може привабити, об'єднати і втримати гідних людей. На мою думку, уся справа в грі» (цит. за: [1, с. 160]). Саме він, застосувавши на своєму підприємстві такий метод нематеріальної мотивації як конкуренція між денними та нічними виробничими змінами, вивів його зі стану банкрутства. Необхідно зазначити, що застосування інструментів нематеріальної мотивації з метою підвищення продуктивності праці змінювалося із розвитком ринкової економіки. Можна виокремити основні чинники, що обумовили трансформаційні перетворення у сфері трудової мотивації: зміни в структурі та якості сукупної робочої сили, зміни у змісті праці, зміни у якості життя працівників, а також вичерпання резервів підвищення ефективності праці за рахунок фізичних можливостей людини.

Досвід зарубіжних країн-економічних лідерів засвідчує пріоритетність методів нематеріальної мотивації, що застосо-

вуються із урахуванням особливостей національного менталітету. Так, у США перевага надається медичному страхуванню, підвищенню кваліфікації працівників, різноманітним сімейним та корпоративним програмам (гнучкий графік роботи, організація сімейних свят). У Франції переважають гнучкий графік роботи, увага з боку керівництва, допомога у погашенні кредитів, корпоративне харчування, медичне страхування; у Японії — допомога керівництва робітникам в отриманні безвідсоткового кредиту, корпоративні свята, фінансування спортивних подій тощо.

Якщо розглядати вітчизняну практику, то за результатами дослідження компанії Work.ua, що було проведене серед українських роботодавців на початку 2013 р., найефективнішим методом мотивації працівників залишається грошова винагорода — на це вказали 67,2 % опитаних представників, безкоштовне навчання працівників та тренінги — 8,9 %, похвала від керівництва — 6,6 %, персональні подарунки — 5,8 %, штрафи та покарання — 4,7 % та корпоративні свята — 4,1 % [2]. На нашу думку, така ситуація обумовлена передусім матеріальним добробутом населення, адже рівень життя не є достатньо високим, а економічна ситуація в країні є вкрай нестабільною. Варто додати, що досліджувану сукупність зазначеного опитування склали 300 респондентів з України.

З метою обґрунтування практичних аспектів нематеріальної мотивації у сфері вітчизняного малого бізнесу було проведене авторське дослідження, спрямоване на виокремлення основних підходів до нематеріального мотивування працівників керівниками малих підприємств. Інформаційна база дослідження була сформована шляхом докладного інтерв'ю з керівниками таких компаній: аналітичний центр «Соціоконсалтинг», студія гарячої йоги «Hot Yoga Kiev», центр надання брокерсько-дилерських послуг «Донтрансгарант», креативне агентство «Sahag».

За результатами опитування було з'ясовано, що особливості застосування інструментів нематеріальної мотивації обумовлені специфікою основного виду економічної діяльності фірми. Так, керівник аналітичного центру зазначила, що вона використовує такі методи нематеріальної мотивації, як візитна картка у кожного співробітника, зустрічі з замовниками, сумісні робочі та неробочі програми, розміщення співробітників, відвідування співробітниками тренінгів. Власник компанії «Донтрансгарант» надає перевагу таким методам, як вислов-

лення подяки співробітникам за виконання роботи під час нарад, встановлення індивідуальних робочих графіків, організація свят, створення більш комфортних умов на робочих місцях. Директор студії гарячої йоги «Hot Yoga Kiev» вважає ефективними такі методи нематеріальної мотивації: гарне ставлення до співробітників, формування командного духу, сприятлива атмосфера на робочому місці, похвала керівника. Керівник креативного агентства «Sahar», у свою чергу, застосовує заходи нематеріальної мотивації у вигляді здійснення заповітних мрій працівників, допомоги у їх реалізації, team-building для підтримання корпоративного духу.

Узагальнення отриманих результатів дослідження дає змогу зробити такі висновки:

— жодне мале підприємство сьогодні не може ефективно функціонувати без застосування методів нематеріальної мотивації;

— в Україні ще недостатньо розвинені методи нематеріальної мотивації, але європейський та американський досвід засвідчує їх ефективність та різноманітність;

— методи нематеріальної мотивації повинні відповідати місцю та часу їх застосування;

— при застосування методів нематеріальної мотивації керівники повинні враховувати особливості їх застосування залежно від розміру підприємства.

Слід зазначити, що, хоча методи нематеріальної мотивації відрізняються на кожному із досліджених підприємств, вони мають деякі спільні характеристики у сфері малого бізнесу: стосовно команди — це формування лояльності працівників, навчання персоналу і керівного складу психологічним основам спілкування у фірмі; з боку керівників важливим є формування в кожного керівника демократичних підходів до керування персоналом, використання системи стимулів, які мають короткочасний вплив, а також індивідуальний підхід до кожного працівника.

### *Література*

1. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги; пер. с англ. — Москва — Баку, «Прогресс» — «Ишыг». — 230 с.

2. Результаты опроса: денежные поощрения — самый эффективный способ мотивации персонала [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.work.ua/news/ukraine/490/>.

## **СУЧАСНА ВЛАДА В УКРАЇНІ: ЧИ МОЖЛИВІ ЯКІСНІ ЗМІНИ?**

Суть даної роботи зосереджена на відповіді на два дуже важливих для сучасної України питання: «Як наша влада впливає на наше суспільство?» і «Як ми можемо змінити якість нашої влади?». На жаль, у нашому суспільстві існує певне кліше відповіді на це питання. Це призводить до того, що ми роздивляємося цю проблему однобічно і тому не можемо знайти оптимальної відповіді. Ні для кого не секрет, що в Україні зараз існує певна низка проблем у сфері економіки, політики тощо. І якщо пересічну людину спитати, хто винен у сучасному стану речей, то, на жаль, у відповідь ми найчастіше почуємо «президент», «правляча верхівка», «влада», «верховна рада», «депутати». І такі дослідження вже проводилися. За результатами опитування Київського міжнародного інституту соціології, у 2011 році 53 % респондентів були абсолютно невдоволені діями влади, 30 % були схильними до негативного відношення, але не займали чіткої позиції, і тільки 14 % опитуваних були задоволені діями влади.

Тобто ми, у переважній більшості, невдоволені нашою владою і намагаємося змінити такий стан речей. Як? Ми бачимо головною причиною негараздів владу, а отже, аби змінити ситуацію, ми хочемо змінити владу. Ми починаємо чекати на наступні президентські вибори, щоб проголосувати вже за іншого кандидата на роль голови держави. Нарешті настають чергові вибори — ми голосуємо. Влада змінюється. Але чи задовольняє вона нас? Чи задоволені ми новим станом суспільства? Чи змінюється якість влади? Як свідчить історія незалежної України — ні. Тоді варто замислитися: «А чи дійсно саме наша влада є причиною негараздів у нашому суспільстві?» Я хочу дати іншу відповідь на це питання.

Держава — суб'єкт політики, стрижень політичної системи. Політика — сукупність дій, пов'язаних із боротьбою за здобуття або утримання політичної влади. Головний суб'єкт політичної влади — соціум. А основа соціуму — індивід. Тобто кожен із нас, як індивід, — основа нашої держави. І на цьому потрібно зацентрувати увагу. За представницько-демократичним політичним устроєм влада — це обрані народом особи, які захищають та репрезентують права, бажання, потреби цілого народу. Тобто влада

— це вихідці з народу. Ці твердження дозволяють сформулювати головну тезу цієї роботи: «Влада суспільства така, як і саме це суспільство». Тому щоб якісно змінити владу, потрібно якісно змінити суспільство, а отже — кожного окремого індивіда.

На цьому етапі постає питання: «А що таке якісна зміна?» Можна виділити чотири основні напрямки цих змін, чотири вектори, які, на думку автора, можуть слугувати загальним мірилом якості. Тепер з'ясуємо ці вектори.

Перший вектор називається свідомість. Свідомість — це, поперше, усвідомлення індивідом своєї ролі в суспільстві. Не слід казати «Моя хата з краю — я нічого не знаю». Ні. Ти маєш роль у суспільстві. Ти не стоїш осторонь. По-друге, свідомість — це усвідомлення того, що ти є частиною суспільства, і що твої дії на пряму впливають на стан соціуму. Але можна часто почути: «Навіщо мені голосувати на виборах? Мій голос ні на що не вплине!» Ні. Саме окремі дії кожного із нас і складають загальний рух у суспільстві. По-третє, свідомість — це усвідомлення того, що кожен з нас має свої права та обов'язки. Свідомість — це усвідомлення, в основу якого лягає знання. Неможливо виконати жодний з вище перерахованих пунктів без знання. Саме знання будуть визначати нашу роль у суспільстві. Вони включають релігійну, правову, політичну, моральну, економічну, соціальну й інші галузі усвідомлення. Коли ж людина не керується знанням у своїй діяльності, то вона віддає свій голос на виборах за кількість гречаної крупи, яку роздавали на передвиборній агітації, чи за кількість приладів для виміру судинного тиску. І як ми можемо, яке ми маємо право чекати від обраної таким чином влади свідомої дії?

Другий вектор — духовність. Вона визначає вектор внутрішнього розвитку особистості. Це світ ідеалів людини, світ, який стоїть вище матерії. Духовність людини визначає набір цінностей людини, її чеснот, які детермінують усю подальшу її діяльність. Для ефективної діяльності в будь-якій галузі людина повинна бути духовно розвинутою та багатою. Кожен обирає для себе джерело духовності сам. Наприклад, автор даної праці обрав духовністю релігію Іслам, і тому у цій роботі використовував погляди цієї релігії.

Отже, ми маємо знання, а отже і свідомість, ми духовно багаті. Наступний крок — мораль. Мораль — це виконання усвідомлених принципів. Ми усвідомили, що маємо соціальну роль? Отож виконуймо її. Ми зрозуміли, що наші дії дійсно впливають на суспільство? Тоді давайте діяти. Ми дізналися, що маємо права та



обов'язки? Отож відстоюймо права і виконуймо обов'язки. Мораль також — це передача отриманих знань. Так, наприклад, дискутуючи з однією людиною на цю тему, я почув від неї: «Гарзд, ти багато кажеш про свідомість. Але яким чином може стати свідомою моя мати-пенсіонерка, яка далека від усіх тонкощів права та політики? Як вона може, наприклад, свідомо голосувати на виборах, спираючись на правову та політичну свідомість?» Гарне питання. Відповідь — навчи свою матір. Ти свідомий? Дonesи цю свідомість до інших. Ми не кажемо про утопічну ідею загального просвітництва. Ні. Нехай кожен з нас, хто отримав певне знання, передасть його невеликому колу людей — своїй сім'ї. Нехай батько вчить сина, чоловік — жінку, жінка — чоловіка тощо. Саме так ми можемо зробити наше суспільство свідомим.

Останній, але дуже важливий вектор, — старанність. Людина духовно розвинута, свідомо і почала виконувати свої обов'язки. Вона повинна їх виконувати старанно і чесно. Але якість виконання своєї ролі в суспільстві може бути зовсім різною. Так, наприклад: студент вчиться в університеті і систематично не відвідує заняття. Або викладач на лекціях просто монотонно зачитує заздалегідь приготовлений матеріал. Це старання відношення до своєї соціальної ролі? Авжеж. Але воно не дуже суттєве з першого погляду. Про студента ми скажемо — ну і що з того? Ну не відвідує заняття. Ну хто ж відвідує абсолютно усі лекції та семінари врешті решт? Або про викладача: людина так звикла, вона по-іншому не вміє, і взагалі це не дуже погано. Але насправді проблема цього вектору дуже суттєва і важлива. Якщо ми дозволяємо похибку собі, чому ми забороняємо її іншим, наприклад, владі? Яке ми маємо на це право? Або інший приклад. Зараз поширеними є гасла на зразок «Влада нас грабує!» Роздивимося цей аспект. Уявіть такого собі молодшого бухгалтера, який грабує своє підприємство на 50 грн у місяць, або пенсіонера, який на дачі трошки-трошки підкручує лічильник світла. А олігарх грабує країну на \$1.000.000. Грабує не тільки олігарх. Грабує кожен з них, але у міру своїх можливостей. І як такий бухгалтер, студент, викладач, пенсіонер або олігарх можуть вимагати від влади старанно виконувати свою роботу та не грабувати? Влада така ж сама, як і кожен з цих людей. Влада і кожен з нас — вихідці з одного суспільства, пам'ятаймо про це. Як ми будемо ставитися до своєї соціальної ролі, так і влада буде ставитися до своєї.

І в чому ж мета цієї праці? Уявімо, що основа суспільства, влади і держави — індивід, — починає усвідомлювати свою роль у суспільстві і все, що з цим пов'язане, виконувати її, та ще й які-

сно, старанно та чесно виконувати. Кількість людей, які притримуються таких поглядів, починає зростати. Якщо у суспільстві вже більшість таких людей, то навіть якщо влада і не перейняла цю тенденцію, то з більшості свідомих людей обов'язково з'явиться людина, яка піде балотуватися на президентські вибори. І оскільки вже в суспільстві більшість свідомих людей, вони, проаналізувавши всі обставини, обов'язково віддадуть свій голос саме тому кандидату, який більше всього буде на це заслуговувати. І саме цей момент буде першою якісною зміною влади в Україні.

### *Література*

1. Київський міжнародний інститут соціології [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.kiis.com.ua/>
2. Іванова Н. Ю. Політологія: навч. посіб. / Н. Ю. Іванова, В. Ф. Смолянюк. — К.: КНЕУ, 2011. — 347 с

**Добиш І. О.**

(фінансово-економічний факультет, IV курс)

## **ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

**Актуальність теми.** Пенсійний фонд України сьогодні не в змозі забезпечити належне фінансування пенсійних виплат громадянам. За офіційними даними, борг ПФУ складає за підсумками 2012 р. понад 27,2 млрд грн [3]. Проте Б.Кушнірук зазначає: «у Пенсійного фонду зараз 40—50 мільярдів — непокритий борг» [5]. Роботодавці змушені сплачувати єдиний соціальний внесок (ЄСВ), що складає 36,76 — 49,7 % від нарахування на заробітну плату. Громадяни, що є пенсіонерами, отримують пенсії у розмірах, недостатніх для забезпечення їх фізіологічного існування, оскільки розмір мінімальної пенсії складає 894 грн, а середній прожитковий мінімум вже досяг 1147 грн [2]. На наш погляд, все це є свідченням нагальності реформування системи пенсійного забезпечення в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [1], який набрав чинності з 01.01.2004 р., в Україні, на даний час, пе-

редбачено паралельне існування двох систем пенсійного забезпечення: солідарної системи та обов'язкової накопичувальної системи. Проте фактично продовжує існувати лише солідарна система пенсійного забезпечення, оскільки ще не створено підґрунтя для впровадження обов'язкового накопичувального страхування. Важливим фактором, що стримує впровадження накопичувальної системи, є дефіцит Пенсійного фонду України, до якого спричиняє низка чинників — скорочення кількості працездатного населення, зростання відсотку людей пенсійного віку та посилення процесу старіння нації в Україні. Зростання суми видатків Державного бюджету України у 2007—2012 рр. у 3,5 рази не вирішує проблеми пенсійного забезпечення, але лягає непідйомним тягарем на платників податку та економіку держави в цілому.

На наш погляд, на особливу увагу заслуговують проблеми, що стосуються як реалізації обов'язкового пенсійного забезпечення так і діяльності недержавних пенсійних фондів. Основну проблему ми вбачаємо у відсутності кореляції між розміром трудових пенсій та трудовим стажем і сплаченими пенсійними внесками, що після впровадження згаданого вище закону призвело до фінансової «зрівнялівки» пенсійного забезпечення населення. Не менш гострою лишається проблема тінізації національної економіки та приховування реальних розмірів зарплати, що обумовлює зменшення надходжень до ПФУ. Для солідарної системи пенсійного забезпечення проблема постає в залежності доходів Пенсійного фонду від демографічних ризиків, що зумовлює отримання громадянами недостойних пенсій та посилення тиску податкового тягара на роботодавців.

Реалізація недержавного пенсійного забезпечення в Україні також стикається з рядом проблем, які стримують його розвиток. Ми вважаємо, що основною є недостатність інформації про діяльність недержавних пенсійних фондів, оскільки за опитуваннями тільки 45 % населення у цілому знайомі з програмами пенсійного страхування. Гальмує розвиток НПФ недовіра населення, яка спричинена їх нелегальною діяльністю впродовж 1990—2004 рр., тобто до впровадження Закону України «Про страхування». За прогнозами Кабінету Міністрів України, при впровадженні обов'язкової накопичувальної системи пенсійного забезпечення очікується сукупний середній розмір пенсійних виплат на рівні 55—60 % середньої заробітної плати в Україні, тоді як нині такі виплати коливаються навколо 35 % [4]. Ми переконані, що другий рівень пенсійної системи посилить залежність розміру пенсії

від трудового вкладу особи та дозволить застрахувати майбутніх пенсіонерів від негативних демографічних тенденцій.

На нашу думку, для ефективного впровадження обов'язкової накопичувальної системи пенсійного забезпечення необхідно створити Комітет з впровадження та реалізації пенсійної реформи в Україні, що регулюватиме процес впровадження другого рівня пенсійної системи та забезпечить недоторканість персоніфікованих рахунків громадян. Даний колегіальний орган повинен контролювати надійність напрямів інвестування коштів з індивідуальних рахунків громадян для збереження накопичених коштів.

Вважаємо за необхідне зменшити навантаження на фонд оплати праці роботодавців за рахунок перерахування частини обов'язкових пенсійних внесків до Накопичувального фонду — із заробітків працівника. Пропонується поступове зменшення відсотку відрахування до Пенсійного фонду України з 2014 року на 3 %, з 2019 р. ще на 3 %, і так до 2044 р., коли розмір відрахувань до Пенсійного фонду буде на рівні 15,26 %. Разом з тим з кожним роком запроваджувати збільшення обсягів обов'язкового накопичувального страхування. Відповідно, на нашу думку, за 30 років Україна зможе повністю перейти до тривірневої пенсійної системи. Для впевненості громадян у недоторканності їх рахунків вважаємо за необхідне передавати обліковані на персональному пенсійному накопичувальному рахунку кошти у спадок відповідно до заповіту, як заощаджені кошти іншого громадянина.

**Висновки.** Незважаючи на запровадження нової пенсійної реформи, в Україні фактично продовжує існувати солідарна пенсійна система. Багато чинників негативно впливають на її фінансове забезпечення та створюють невиправдане високе податкове навантаження на платників до Пенсійного фонду. Вважаємо за необхідне запровадити перехід до трьохрівневої системи пенсійного забезпечення вже з 2014 року, для цього пропонуємо створити Комітет з впровадження та реалізації пенсійної реформи.

### *Література*

1. Закон України від 09.07.2003р. №1058-IV «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
2. Закон України від 06.12.2012 р. №5515-VI «Про Державний бюджет України на 2013 рік» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5515-17>.
3. Інформація про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2012 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

[http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art\\_id=210010&cat\\_id=94750](http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=210010&cat_id=94750)

4. Розпорядження Кабінету Міністрів України №1224-р від 14.10.2009р. «Про схвалення Концепції подальшого проведення пенсійної реформи» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: — <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1224-2009-%D1%80>

5. Пенсійний фонд має 40-50 мільярдів непокритих боргів — експерт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://gazeta.ua/articles/business/\\_pensijnij-fond-mae-40-50-milyardiv-nepokritih-borgiv-ekspert/490445](http://gazeta.ua/articles/business/_pensijnij-fond-mae-40-50-milyardiv-nepokritih-borgiv-ekspert/490445).

**Довга Т. А.**

(обліково-економічний факультет, III курс)

## **ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ПРОБЛЕМНОГО НАВЧАННЯ У ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНІЙ ПІДГОТОВЦІ СТУДЕНТІВ КНЕУ**

*Мислити людина починає, коли в неї виникає потреба щось зрозуміти. Мислення зазвичай починається з проблеми чи запитання, з подиву чи нерозуміння, з протиріччя...*

**Рубінштейн С. Л.**

Однією з найбільш цінних якостей сучасного фахівця-економіста є його здатність до наукового пошуку та інновацій у конкретній сфері професійної діяльності. Тому пріоритетного значення набуває формування науково-дослідницької компетенції майбутніх економістів. Необхідно зазначити, що забезпечення високого рівня інтелектуально-особистісного розвитку студентів, формування дослідницьких умінь, активізації пошукової активності може бути досягнутим через модернізацію технологій, методів та засобів навчання, серед яких вагоме місце посідають методи проблемного навчання.

Аналіз наукових розробок і публікацій показав, що проблемному навчанню приділяли і приділяють значну увагу такі науковці як В. Бондар, Л. Борисенко, В. Галузинський, О. Гулай, М. Євтух, О. Євдокимов, В. Калошин, О. Киричук, І. Козловська, І. Лернер, А. Матюшкін, М. Махмутов, Н. Ничкало, В. Сластьонін, О. Снісар, Д. Чернилевський. Відзначаючи ґрунтовність проведених наукових досліджень, варто зазначити, що деякі аспекти проблемного навчання потребують пода-

льшого наукового опрацювання і таким чином зумовлюють актуальність даної теми.

Ідея проблемного навчання має глибоке історичне коріння, оскільки окремі елементи проблемного навчання мали місце ще в античні часи, зокрема евристична бесіда, яку започаткував грецький філософ Сократ. Відомо, що головним елементом методики грецького мудреця була його іронія. Він удавав що, не знаючи розв'язку проблеми, хоче послухати думку співрозмовника, насправді ж своїми запитаннями підводив його до правильної відповіді.

Також вагомий внесок у розвиток ідеї проблемного навчання здійснив американський філософ-прагматик та педагог Джон Дьюї. На його думку, учнів насичують досвідом минулого й зовсім не готують до зустрічі з проблемами в майбутньому. Тому замість традиційної моделі освіти він запропонував нову, метою якої стало озброєння учнів методами вирішення проблем. Вчений припускав, що людина зі сформованими навичками прийняття рішень набагато краще буде підготованою до життя у швидко змінюваному світі з його численними труднощами і проблемами, що постійно виникають.

Проблемне навчання — це організований викладачем спосіб активної взаємодії студента з проблемно-представленим змістом навчання, у ході якого він залучається до об'єктивних протиріч наукового знання та способів їхнього розв'язання, навчається мислити, творчо засвоювати знання. Тобто проблемне навчання ґрунтується не на передачі готової інформації, а на отриманні певних знань та вмінь шляхом вирішення теоретичних і практичних проблем.

Структура методу проблемного вивчення матеріалу включає в себе такі етапи: створення проблемної ситуації; формулювання проблеми; висунення гіпотез; перевірка висунутих гіпотез; аналіз результатів перевірки гіпотез; висновок і узагальнення; повернення до проблемної ситуації.

Існують три основні методи проблемного навчання (рис 1).

Психолого-педагогічна підготовка студентів КНЕУ охоплює засвоєння таких навчальних дисциплін як «Психологія та педагогіка», «Психологія ділового спілкування», «Психологія діяльності і навчальний менеджмент» та «Методика викладання економіки». Вивчення цих дисциплін передбачає орієнтацію на самостійну навчальну та наукову діяльність. Варто зазначити, що засвоєння навчального матеріалу з дисциплін психолого-педагогічного циклу включає послідовне досягнення чотирьох рівнів: відтво-

рення, розуміння, використання й створення і особливого значення набуває творчий рівень засвоєння знань, що забезпечується на проблемних лекціях, практичних та індивідуально-консультативних заняттях і в ході самостійної та науково-дослідної роботи. Тобто, в психолого-педагогічній підготовці студентів КНЕУ активно впроваджуються та застосовуються такі три групи методів як проблемний виклад, частково-пошуковий та дослідницький.



Рис.1. Основні методи проблемного навчання

Дослідженням встановлено, що застосування методів проблемного навчання має такі переваги: вчить мислити логічно, науково, творчо; робить навчальний матеріал більш доказовим та переконливим; сприяє формуванню стійких знань; впливає на емоційну сферу студентів, формує впевненість, радість, задоволення від розумової діяльності; формує елементарні навички пошукової, дослідницької роботи; активно формує та розвиває позитивне ставлення, інтерес до навчання.

Отже, психолого-педагогічна підготовка студентів КНЕУ здійснюється з активним впровадженням та застосуванням методів проблемного навчання, які є важливим інструментом формування компетентності майбутніх фахівців-економістів. Перевагою застосування проблемного навчання в КНЕУ є те, що воно змінює мотивацію пізнавальної діяльності: провідними стають пізнавально-спонукальні (інтелектуальні) мотиви, сприяє формуванню творчого професійного світогляду майбутніх фахівців та й загалом формує здатність приймати обґрунтовані рішення в нестандартних ситуаціях.

## Література

1. Борисенко Л. Л. Формування науково-дослідницької компетентності майбутніх економістів / Л. Л.Борисенко // Вища освіта України. — К.: Вид-во «Гнозис». — 2011. — №3 (дод. 1).— Т.2. — С.238—244.
2. Гулай О. І. Перспективи впровадження проблемного навчання у вищих навчальних закладах // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах. — 2009. — № 3. — С. 170—178
3. Лернер И. Я. Дидактические основы методов обучения/ Исаак Яковлевич Лернер. — М.: Педагогика, 1981. — 186 с.
4. Махмутов М. И. Принцип проблемности в обучении / М.И.Махмутов // Вопросы психологии. — 1984. — № 5. — С. 30—36.
5. Психолого-педагогічні аспекти реалізації сучасних методів навчання у вищій школі: Навч.посіб. / За ред.М. Артюшиної — К.: КНЕУ, 2007.— 528 с.
6. Снісар О. А. Значення психолого-педагогічних якостей викладача вищої школи для організації ефективного навчання на засадах проблемності // Вісник Черкаського університету. — 2009. — № 165. — С. 117—120.

### **Дорошко І. М.**

(юридичний факультет, III курс)

## **РІШЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУДУ З ПРАВ ЛЮДИНИ ЯК ДЖЕРЕЛО ЦИВІЛЬНОГО ПРОЦЕСУАЛЬНОГО ПРАВА**

Україна належить до країн романо-германської системи права. Головною ознакою даної правової системи є те, що основним джерелом права є нормативно-правовий акт. Що ж до судового прецеденту, то він є характерним для англо-саксонської системи права. Наразі ж постає питання про те, що судовий прецедент може визнаватися джерелом права і в країнах континентальної системи права [5, с. 34]. Відповідно до ч. 1 ст. 17 Закону України «Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини» суди застосовують при розгляді справ Європейську конвенцію про захист прав людини та основоположних свобод та практику Європейського суду з прав людини (ЄСПЛ) як джерело права [3, ст. 17].

Тобто українське законодавство закріпило те що, практика ЄСПЛ може застосовуватися національними судами як джерело права. І насправді, якщо проаналізувати судову практику, то ду-



же часто в судових рішеннях судді посиляються на норми Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод та на рішення ЄСПЛ.

З визнанням юрисдикції ЄСПЛ розпочались суттєві зрушення щодо вивчення та застосування міжнародно-правових норм з питань захисту прав людини. Актуальність застосування міжнародно-правових норм судами України є очевидною, оскільки це значно розширює нормативно-правову базу з точки зору її тлумачення та безпосереднього застосування щодо конкретних правовідносин при підготовці та вирішенні конкретних справ у сфері прав людини [6, с. 348].

В юридичній літературі поширена точка зору, що рішення ЄСПЛ мають прецедентний характер для національної судової практики, що практично свідчить про кваліфікацію рішень ЄСПЛ як прецедентів. Разом з тим, наявність прецедентного права і обов'язковість прецедентів в правовій системі України не є очевидним, оскільки все ж такі статус прецеденту як джерела права та можливість його застосування визначається на законодавчому рівні. На думку науковців, правовий прецедент — це принцип, покладений в основу рішення судових органів, що в майбутньому стає загальнообов'язковим правилом при вирішенні аналогічних справ [7, с. 410]. Оскільки принципи є основоположними началами, які визначають сутність галузі права, то можна зробити висновок, що рішення Суду стають обов'язковими не лише для країн англосаксонської правової системи, а й набувають прецедентного значення і для країн романо-германського права. Для українських судів підставою для вирішення справи є переважно позитивна правова норма, оскільки доктрина прецедентного права ще не набула належного розвитку [8, с. 18].

Природа прецеденту романо-германського значно відрізняється від прецедентів англо-саксонської системи права. Судовий прецедент романо-германської системи права є більш гнучкий, універсальний та демократичний. Він більшою мірою виступає як правовий принцип, а не як рішення суду по окремій справі.

Такі новели цивільного процесуального права є, на нашу думку, позитивними, але їх запровадження ускладнене.

Перш за все, немає певного механізму застосування практики ЄСПЛ в практиці національних судів. По-друге, застосування рішень ЄСПЛ точки зору практичного використання можливе за умов їх доступності. Так, рішення Європейського Суду знаходяться у відкритому доступі лише на французькій та англійській мовах, питання їх офіційного перекладу на даний час повністю не

вирішено. Але закон визначає, що їх практичне використання можливе за умов доступності. Тому, на нашу думку, механізм офіційного перекладу рішень ЄСПЛ необхідно визначити.

Також для офіційного визнання судового прецеденту джерелом права України потрібно покращити роботу Єдиного реєстру судових рішень України, ширше залучати суддів вищих інстанцій до роботи з підвищення кваліфікації суддів нижчих інстанцій, а також вносити зміни в українське законодавство.

На сьогодні ж як практики, так і науковці широко застосовують положення про те, що судовий прецедент де-факто вже є джерелом права України. Адже суди нижчих інстанцій все більше посилаються та беруть до уваги рішення, що приймаються судами вищих інстанцій з аналогічних справ, і широко застосовують рішення ЄСПЛ у своїй практиці.

Отже, рішення ЄСПЛ мають дуже велике значення для українського законодавства, адже саме вони є тим джерелом, на якому ґрунтується велика кількість судових рішень національних судів. Вони користуються авторитетом та мають правову силу для національного права. Аналізуючи викладений матеріал, можна сказати, що рішення ЄСПЛ є джерелом цивільного процесуально права.

### *Література*

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 1996. — № 30. — ст. 141.
2. Цивільний процесуальний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2004. — № 40—41, 42. — ст. 492.
3. Закон України «Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2006. — № 30. — ст. 260.
4. Закон України «Про міжнародне приватне право» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2005. — № 32. — ст. 422.
5. Дашковська О. Судовий прецедент і і судова практика як джерела права / О. Дашковська // Вісник Академії правових наук України. — 2011. — № 1. — С. 34—41.
6. Дударев Д. С. Деякі проблемні питання впровадження судового прецедента Європейського Суду з прав людини в Україні / Д. С. Дударев // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Юридические науки». — 2010. — Том 23 (62). — № 1. — С. 347—352.
7. Паліюк В. Місце Конвенції про захист прав людини та основоположних свобод у правовій системі України / Європейський Суд з прав

людини. Базові матеріали. Застосування практики. — К.: Український центр правничих студій, 2003. — С. 410—411.

8. Проблеми теорії та практики цивільного судочинства: монографія / [Комаров В.В. та ін.]; за заг. ред. В. В. Комарова. — Х.: Харків юридичний, 2008. — 928 с.

**Жулід Ю. О.**

(ф-т міжнародної економіки і менеджменту, магістрантка)

## **ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРИЙ В ЄС**

Креативні індустрії стають все більш важливими для економічного благополуччя. Припускається, що творчість людини є кінцевим економічним ресурсом і що промисловість в двадцять першому столітті буде залежати від створення знань через творчість та інновації.

Здійснено аналіз функціонування креативних індустрій в цілому і креативних кластерів зокрема у Європейському Союзі, виявлено та охарактеризовано основні тенденції їх розвитку, а також можливість адаптації досвіду ЄС в українських реаліях.

Науковою новизною даної теми дослідження є обґрунтування доцільності стратегії зростання економіки України через розвиток креативних індустрій, а також можливість прискорення процесу євроінтеграції України

Є багато визначень і підходів до класифікації креативних індустрій. Різняться навіть сама назва. Проте узагальнюючи, можна сказати, що креативні індустрії — це індустрії, в основі діяльності яких лежить індивідуальне творче начало, навик або талант, і які несуть в собі потенціал для створення доданої вартості і робочих місць шляхом виробництва та експлуатації інтелектуальної власності.

Виділяють два основних механізми підтримки креативних індустрій: кластеризація індустрій, тобто утворення креативних кластерів, і загальноєвропейські програми розвитку.

Культура відіграє важливу роль в економіці ЄС—28. Дослідження показали, що на культурні і креативні індустрії Євросоюзу припадає близько 4,5 % ВВП і 3,8 % робочих місць (8,5 мільйона робочих місць і більше, якщо врахувати побічне співробіт-

ництво в інших секторах). За класифікацією ЮНКТАД, у ЄС існує майже мільйон компаній, що належать до креативних індустрій. Існує близько 1784 кластерів у 15 творчих індустріях.

Креативні індустрії в Європі є сильно кластеризованими. Близько 61 % фірм знаходяться в кластерах. Найбільш кластеризованими є кіно, відео і музика, програмне забезпечення, культурна торгівля, проектування, відеоігри, дизайн та архітектура, де більше 60 % фірм об'єднані у кластери. Виняток становлять фотоіндустрія, індустрія дослідження і розвитку та індустрія культурної спадщини, де більше 50 % фірм не кластеризовані. Креативні кластери розподілені по всій території Європи. Найбільші кластери розташовані в центральній частині великих міст Європи, які до того ж є культурними центрами. Так, вражаюча концентрація кластерів спостерігається у Південній Англії, Іль де Франс, і Бенілюксі.

ЄС дуже уважно ставиться до розвитку креативних індустрій і підвищення їх конкурентоспроможності. «Культура Програма ЄС» (2007—2013) має бюджет в розмірі 400 млн євро для проєктів та ініціатив, щоб відзначити культурне розмаїття Європи та збільшувати загальну культурну спадщину через розвиток транскордонного співробітництва між культурними діячами та установами. В межах стратегії «Креативна Європа» бюджет складатиме 1,8 млрд євро.

Розвиток креативних індустрій у сучасних європейських країнах нерозривно пов'язаний з економікою знань. У даний час, коли більшість міст Європи є постіндустріальними, українські міста зберігають статус індустріальних через свої специфічні історико-культурні і гео економічні чинники розвитку. Особлива роль розвитку креативної економіки для України пов'язана з необхідністю усунення значної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів, причиною якої є насамперед нерівномірність розподілу виробничих ресурсів та відсутність у більшості регіонів потужних виробничих баз. Крім того в Україні склалася ситуація, коли імпорт не тільки споживчих, а й креативних товарів та послуг значно перевищує їх експорт.

При формуванні стратегії розвитку креативної економіки необхідно враховувати низку проблем, що перешкоджають її ефективному впровадженню: значний рівень втручання держави у справи бізнесу; невисока, слабо розвинена потреба у результатах творчої діяльності і відповідно низький рівень попиту на креативні послуги; молодість ринків; відсутність освітніх програм, дефіцит кадрових ресурсів; питання захисту авторських прав.

Можна виділити основні ресурси, які можуть бути задіяні у формуванні креативних індустрій: організаційно-фінансові (включення креативних індустрій у програми по підтримці малого і середнього бізнесу, створення системи додаткових податкових пільг і зон вільної економічної діяльності, державні і муніципальні субсидії, гранти), кадрові (формування сприятливого освітнього середовища, сприяючого становленню креативного класу), технологічні ресурси, тощо.

Зарубіжні спеціалісти у сфері креативної економіки наголошують, що кожна країна повинна мати свою специфіку розвитку і підтримки малого та середнього бізнесу в сфері культури, тому в жодному разі не можна копіювати західні моделі розвитку та управління креативною економікою. Проте основні засади можна взяти саме у програмах ЄС. Адже в ЄС креативні індустрії є одними з тих, що дістають найбільшу державну підтримку.

В Україні вже наявне достатнє число ініціатив і дрібних, малих і середніх бізнесів, що розвиваються, які з кожним роком звертають на себе всю більшу увагу. У Києві, Львові, Харкові, Донецьку, Запоріжжі, Одесі і в інших крупних містах України створюються творчі кластери, реалізуються спеціальні арт-проекти у області актуальних видів мистецтв та в області традиційної художньої культури, створюються нові інституції, такі як агентства креативних індустрій, творчі резиденції, приватні галереї тощо.

### *Література*

1. Caves, Richard E. (2000), *Creative Industries: Contracts between Art and Commerce*, Harvard Univ.
2. European Cluster Observatory, <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>
3. European Commission, *Cultural and creative industries and the Europe 2020 Strategy*, [http://ec.europa.eu/culture/news/cultural-and-creative-industries-and-the-europe-2020-strategy\\_en.htm](http://ec.europa.eu/culture/news/cultural-and-creative-industries-and-the-europe-2020-strategy_en.htm)
4. Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.
5. UNCTAD, *Creative Economy Report 2010*, UNCTAD, [http://unctad.org/en/docs/ditctab20103\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/ditctab20103_en.pdf).
6. UNESCO, *Creative Industries* — UNESCO Culture, UNESCO, [http://portal.unesco.org/culture/en/ev.php-URL\\_ID=35024&URL\\_DO=DO\\_TOPIC&URL\\_SECTION=](http://portal.unesco.org/culture/en/ev.php-URL_ID=35024&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.html)
7. 201.html, retrieved 2009-11-24
8. WIPO, <http://www.wipo.int/portal/index.html.en>
9. Антошкіна Л. І. Креативні індустрії: проблеми і перспективи розвитку / Л. І. Антошкіна // *Формування ринкової економіки: зб. наук.*

праць. — Спец. вип.: у 2 ч. Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи. — К.: КНЕУ, 2011. — Ч. 2. — С. 8—13.

10. Чуль О. М, Становлення креативної економіки, як нового феномену економічної теорії, 2012,

[http://www.nbuv.gov.ua/Portal/soc\\_gum/ekfor/2012\\_1/4.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/ekfor/2012_1/4.pdf).

11. Портал «Креативні міста в Україні»,  
<http://creativecities.org.ua/uk/creative-city/project/>

**Журба Л. В.**  
(ФЕАПК, 3 курс)

## **ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА В СВІТІ**

У сучасному світі набувають популярності тенденції до екологічного харчування й органічних продуктів. З'являються нові течії, прихильники яких дотримуються здорового способу життя.

Наприклад, «Slow Food» — міжнародна громадська організація, яка виникла в 1989 р. у відповідь на «культ швидкого харчування» і швидкий темп життя, як реакція на зникнення місцевих традицій харчування і втрату інтересу людей до того, що вони їдять, звідки привозять їжу і як наш продовольчий вибір впливає на стан речей у світі. Філософія споживання корисної їжі, збереження національних традицій харчування є протиположною «fast food». Споживачі все частіше надають перевагу сезонній, власноруч приготованій, без консервантів, барвників та генномодифікованих організмів їжі. Рух налічує більше 100 тис. членів у 132 країнах світу.

«Downshifting» — життєва філософія «життя заради себе», передбачає відмову від прагнення до загальноприйнятих благ, таких як кар'єрне зростання чи збільшення капіталу. Історичними прикладами є римський імператор Діоклетіан, який зрікся від влади й переїхав жити до ферми, індійський духовний наставник Сіддхартха Гаутама, що покинув свій палац, та грецький філософ Діоген, який жив у бочці.

«Freeganism» — стиль життя, який заперечує принципи споживання. Його прихильники обмежують свою участь у традиційному економічному житті і прагнуть до мінімізації споживаних ресурсів. Як джерело продуктів харчування та інших матеріальних благ використовують місця, позбавлені впливу науково-технічного прогресу.

Тобто, завдяки розвитку таких тенденцій, виникає все більша потреба в органічній продукції.

За останні 12 років, відповідно до даних Дослідного Інституту Органічного Сільського господарства (FiBL-IFOAM), площа відведених на вирощування органічної продукції сільськогосподарських земель зроста майже утричі (з 11 млн га у 1999 р. до 37,2 млн га у 2011 р., рис. 1).

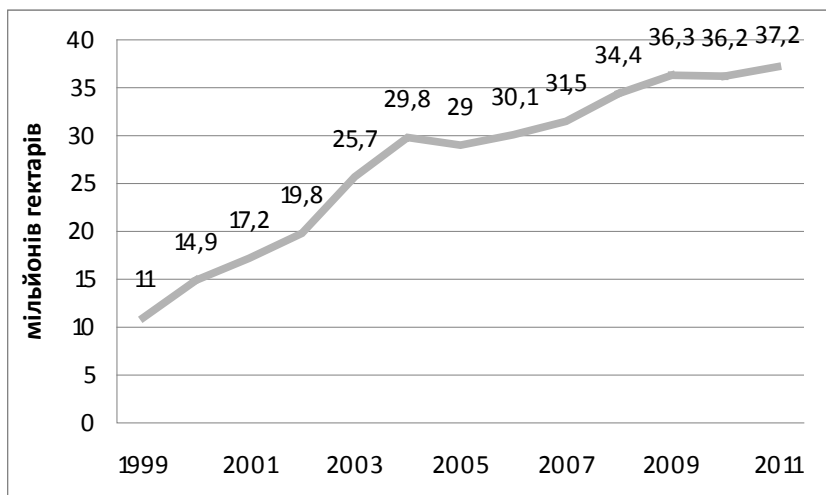


Рис. 1. Динаміка площі земель, відведених під вирощування органічної продукції у світі, 1999—2011 рр.<sup>1</sup>

Найбільшу частку площі земель, відведених під вирощування органічної продукції, у світі мають Океанія (33 % — 12,19 млн га) та Європа (29 % — 10,64 млн га) (рис. 2).

Обсяг ринку органічної продукції в 2011 році становив 62,9 млрд дол. США, утричі перевищивши 2000 р. (17,9 млрд дол.).

Європейський ринок органічної продукції оцінюється в 21,5 млрд євро з площею земель в 10,6 млн га. Найвищого рівня продажів органічної продукції досягла Німеччина (6590 млн євро, 31 %), Франція (3756 млн євро, 17 %) та Англія (1882 млн євро, 9 %). Але найшвидших темпів зростання досягнув розвиток ринку органічної продукції Хорватії (+20 %), Нідерландів (+15 %) та Данії (+13 %)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> <http://orgprints.org/22324/1/willer-lernoud-2013-world-of-organic.pdf>

<sup>2</sup> <http://orgprints.org/22345/19/willer-2013-session-european-market.pdf>

Отже, органічне землеробство є актуальним на сучасному етапі розвитку й з кожним роком зростає кількість споживачів, які зацікавлені в придбанні та споживанні екологічно чистої продукції.

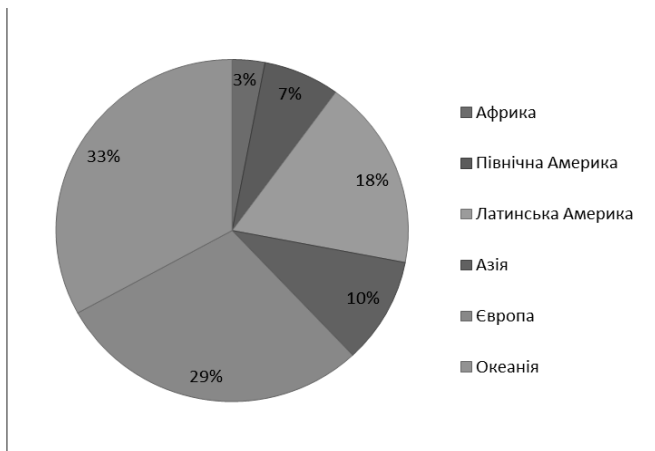


Рис. 2: Розподіл світової площі земель, відведених під вирощування органічної продукції за регіонами світу, 2011 р.

### *Література*

1. Оперативні дані Міжнародної спілки «Slow food». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.slowfood.com/>.
2. Оперативні дані Дослідного інституту органічного сільського господарства (FiBL-IFOAM) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.organic-world.net/>.

**Засць А. І.**

(обліково-економічний ф-т, IV курс)

### **АУДИТ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА ТОВАРИ, РОБОТИ ТА ПОСЛУГИ**

На сучасних українських підприємствах стан розрахунків з дебіторами є достатньо напруженим. Це пов'язано з існуванням великих сум боргів, а також з тривалими термінами їх погашен-



ня. У зв'язку з цим виникає необхідність удосконалення аудиту дебіторської заборгованості.

Над дослідженням аудиту дебіторської заборгованості працювали такі вчені, як Савченко В.Я., Іванова Н.А., Ролінський О.В., Мултанівська Т.В., Дікань Л.В., Савицька Г.В., Усач Б.Ф. та інші.

Основними завданнями аудиту дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги є:

- встановлення дотримання вимог діючого законодавства щодо розрахунків з дебіторами;

- встановлення законності виникнення дебіторської заборгованості;

- перевірка своєчасності погашення заборгованості;

- оцінка правильності синтетичного і аналітичного обліку розрахунків з дебіторами;

- перевірка наявності та правильності оформлення первинних документів, що підтверджують факт виникнення чи погашення дебіторської заборгованості;

- перевірка правильності оцінки дебіторської заборгованості та розрахунку величини резерву сумнівних боргів;

- перевірка правильності списання заборгованості, строк позовної давності по якій минув;

- визначення достовірності показників фінансової звітності відносно дебіторської заборгованості [1].

Процес проведення аудиторської перевірки дебіторської заборгованості можна представити у вигляді певного порядку здійснених аудиторських процедур (рис. 1).

Наведені нижче основні види порушень повинні братися до уваги як бухгалтерами-практиками для їх уникнення, так і аудиторами для виявлення у процесі аудиту:

- заміни виписок банку іншими або виправлення відповідних сум, що свідчать про погашення дебіторської заборгованості;

- зарахування отриманих сум дебіторської заборгованості на погашення заборгованості невідповідних дебіторів-платників;

- списання недостач та крадіжок за рахунок збільшення дебіторської заборгованості;

- невідповідність даних синтетичного й аналітичного обліку дебіторської заборгованості та зобов'язань;

- неправильне визначення (оцінка) сум дебіторської заборгованості та зобов'язань у зв'язку з коливанням курсу валют на дату складання балансу при розрахунках в іноземній валюті;

- неправильний розрахунок суми резерву безнадійної дебіторської заборгованості, що може бути спричинено: відсутністю

зіставної інформації за попередні звітні періоди; арифметичними неточностями; не взяттям до уваги вхідного сальдо по рахунку «Резерв сумнівних боргів»; шахрайством із сумами дебіторської заборгованості підзвітних осіб; відображена дебіторська заборгованість не належить підприємству [2].



Рис. 1. Послідовність проведення аудиторської перевірки дебіторської заборгованості

Для уникнення зазначених помилок, які виникають при аудиті дебіторської заборгованості, необхідними є: ефективна система внутрішнього контролю, яка сприятиме зміцненню договірної та розрахункової дисципліни, підвищенню відповідальності за дотриманням платіжної дисципліни, скороченню дебіторської заборгованості; розробка заходів для зменшення розмірів дебіторської заборгованості; застосування комп'ютерних програм при розрахунках з дебіторами; створення на підприємстві графіку документообігу, який би забезпечив покращення облікової роботи, посилення контрольних функцій бухгалтерського обліку, своєчасне створення бухгалтерської, статистичної, податкової звітності.

Отже, на шляху успішної діяльності підприємства важливим етапом є проведення аудиторської перевірки стану, наявності та аналізу дебіторської заборгованості та підготовка достовірного висновку про стан його господарства.

### *Література*

1. Петрик О. А. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності: навч. посіб. / О. А. Петрик, В. Я. Савченко, Д. Є. Свідерський. — К.: КНЕУ, 2008. — 472 с.
2. Утенкова К. О. Аудит: навч. посіб./ К. О.Утенкова. — К.: Алерта, 2011. — 542 с.

**Заніздра С. А.**

(ф-т економіки та управління, магістрант)

## **СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ МІСТА**

Ефективне управління розвитком території неможливе без застосування сучасних підходів, провідне місце серед яких протягом двох останніх десятиліть належить стратегічному управлінню [1, С. 102—113].

Мета стратегічного управління — це розбудова такої динамічної системи, яка давала б змогу забезпечувати своєчасне визначення місії, цілей та стратегій, розробку і виконання системи планів (як інструментів реалізації стратегічних орієнтирів), удосконалення організаційної структури системи та її окремих підсистем, що є основою для підвищення їх конкурентоспроможності та існування в довгостроковій перспективі.

Стратегічне управління — це адаптивний процес, за допомогою якого здійснюється регулярне розроблення та корекція системи формалізованих планів, перегляд змісту заходів щодо їх виконання на основі безперервного контролю та оцінювання змін, що відбуваються зовні та всередині керованого об'єкта. Таким чином, стратегічне управління поєднує стратегічне планування, реалізацію стратегії та стратегічний контроль [2].

Сучасне місто нині є одним з об'єктів стратегічного управління. Це обумовлено низкою причин. Передусім тим, що на сього-

днішній день в економічній науці заявилося нове, сучасне уявлення про економіку міста, яке стверджує, що вона включає в себе всі об'єкти та суб'єкти господарювання, що є на території міста. Окрім того, сучасне місто є репрезентативним представником національної економіки, а також має можливість виступати самостійним гравцем на міжнародній арені. Міста змушені брати активну участь у конкурентній боротьбі, передовсім на ринку інвестиційних та трудових ресурсів. Зазначене призвело до того, що міська влада змушена використовувати сучасний інструментарій управління національною економікою та підприємством, адаптуючи його до потреб розвитку муніципальних утворень [4, С. 124].

Зважаючи на те, що процес стратегічного управління складається з трьох взаємодоповнюючих підсистем (аналізу, планування та реалізації засад перспективного розвитку), то стратегією розвитку міста можна назвати змодельовану послідовність дій, які необхідні для досягнення визначеної місії. Уявлення громадян про бажане майбутнє свого міста мають бути враховані єдиною стратегією руху, основою якої є підготовка аналітичного огляду перспективних напрямів розвитку міста на основі комплексної характеристики його сучасного стану та ретроспективного розвитку, а також вироблення еталонного зразка міста з орієнтацією на майбутнє.

Основною складовою, базисом стратегічного управління є стратегічне планування. На відміну від колишніх зразків планування, що були насамперед директивним плануванням, стратегічний план є формою вираження внутрішньої мотивації міського співтовариства для побудови власного міста майбутнього. Структура стратегічного плану покликана утримати міське співтовариство від популістських настроїв і налаштувати на реалістичність та об'єктивну оцінку наявних ресурсів розвитку міста.

Українські міста нещодавно почали активно впроваджувати інструментарій стратегічного управління, що проявляється передусім у розробці стратегій розвитку міста [5, С. 43—56]. Найбільш показовими можна вважати стратегії міст Львова та Києва. Незважаючи на певну однотипність структурних елементів, вони різняться за своїм принципом. В стратегії міста Києва в пріоритеті знаходяться економічні цілі розвитку [6]. Соціальна складова також має свої відображення, але воно не є провідною основою стратегії. Основний пріоритет стратегії Львова спрямований на пошук консенсусу, досягнення умовної точки рівноваги між економічною та соціальною сферою.

За думкою незалежних експертів, стратегія Львова є більш вдалою, оскільки вона вмістила в собі найкращі європейські риси та досвід минулих років. Це дозволяє ретельніше враховувати інтереси усіх сторін. Розробляючи дану структуру стратегії, місцева влада виходила з припущення, що необхідно максимально залучати всі наявні джерела інформації і експертні думки.

Серед багатьох стратегій, що були досліджені львівськими експертами, можна було визначити три принципових підходи: створення стратегії зусиллями зовнішніх консультантів, створення стратегії керівництвом міста та створення стратегії за результатами опитувань мешканців. Унікальність шансу, який зараз має місто Львів, полягає в тому, що місцева влада використала переваги всіх трьох підходів одночасно. У Києві спирались передусім на перший варіант стратегії, тобто створення її зовнішніми консультантами [3].

Таким чином, місцева влада у формуванні муніципальної стратегії розвитку повинна будувати свої дії виключно на побажаннях громадськості. На сьогоднішній день місцеве самоврядування в українських містах повинно звернути увагу на досвід Львова у напрямку створенні якісної стратегії, яка дійсно виступає інструментом розвитку міста не на аркуші, а в практичному застосуванні.

### *Література*

1. Бабаєв В. М. Управління великим містом: теоретичні і прикладні аспекти: монографія / В. М. Бабаєв. — Х.: ХНАМГ, 2010. — 307 с.
2. Балацький Є. О. Методологічні засади стратегічного планування соціально-економічного розвитку міста / Є. О. Балацький // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». — 2011. — №2. — С. 194—200.
3. Комплексна стратегія розвитку Львова 2012—2025 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.city-institute.org/images/stories/files/strategy\\_last.pdf](http://www.city-institute.org/images/stories/files/strategy_last.pdf).
4. Круш П. В. Муніципальне управління: навч. посібник / П. В. Круш, О. О. Кожемяненко. — К.: ЦУЛ, 2006. — 220 с.
5. Салій І. М. Українські міста: питання власності і муніципального управління: навч. посібник / І. М. Салій. — К.: [б.в.], 2001. — 415 с.
6. Стратегія розвитку міста Києва до 2025 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://kievcity.gov.ua/content/13\\_strateghiya-rozvytku-2025.html](http://kievcity.gov.ua/content/13_strateghiya-rozvytku-2025.html).

**Іванько Д. І.**

(ф-т інформаційних систем і технологій, магістрант)

## **РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ**

**Актуальність теми.** Актуальність досліджуваної проблеми полягає в тому, що одним із найсуттєвіших і найдинамічніших ринків є ринок праці як система економічних механізмів, норм та інститутів, що забезпечують відтворення робочої сили і використання праці. Створення необхідних умов для ефективного використання робочої сили та досягнення продуктивної зайнятості населення є вирішальною передумовою соціально-економічної стабілізації і розвитку національної економіки.

**Метою дослідження** є проведення комплексного статистичного аналізу економічної активності населення України та розробка рекомендацій щодо вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення.

**Завдання дослідження** економічної активності населення полягає в тому, щоб шляхом аналізу рядів динаміки розкрити і охарактеризувати закономірності, що проявляються у зайнятості та безробітті, виявити їх особливості та тенденції розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** В Україні у 2012 році порівняно з 2008 чисельність економічно активного населення скоротилася на 385,9 тис. осіб або на 1,7 %. Скорочення відбувалося в основному у регіонах на сході та півдні України. Західні регіони були більш стабільними в економічному зростанні, що призвело до незначного зростання чисельності економічно активного населення: Волинська область — зростання на 3,6 тис. осіб або на 0,8 %; Івано-Франківська область — зростання на 7,0 тис. осіб або на 1,2 %; Львівська — на 6,8 тис. осіб або на 0,6 %; Рівненська — на 21,5 тис. осіб або на 4,1 %; Тернопільська — на 21,4 тис. осіб або на 4,6 %; Чернівецька — на 4,8 тис. осіб або на 1,2 %.

Чисельність безробітного населення за п'ять досліджуваних років значно зросла. Майже для всіх регіонів України характерне підвищення безробіття. Наймасовішого характеру дане явище набуло в Києві, де чисельність безробітних у 2012 році порівняно з 2008 зросла на 78 %.

Для того, щоб комплексно оцінити ситуацію в сфері соціально-трудових відносин та порівняти окремі регіони країни за рів-

нем розвитку цих відносин, доцільно використовувати багатовимірні узагальнюючі оцінки.

За своєю суттю **таксономічний показник** — це синтетична величина, яка при визначенні стану розвитку певної системи враховує вплив значень всіх індивідуальних показників, які всебічно її характеризують, тобто приводить багатовимірні елементи до одновимірного вигляду.

Даний порівняльний аналіз може здійснюватися на основі певного набору показників: чисельність економічно активного населення, чисельність зайнятого населення, чисельність безробітного населення, чисельність економічно неактивного населення, попит на робочу силу у регіоні, працевлаштування незайнятих трудовою діяльністю громадян, вивільнення працівників у регіоні.

Аналіз двох макрорегіонів, які характеризуються високим та середнім рівнем розвитку ринку праці, показує, що до макрорегіону з високим рівнем розвитку належить Донецька, Дніпропетровська області та місто Київ. Вони складають 11,1 % у загальній кількості областей України. До макрорегіону з середнім рівнем розвитку належить Харківська область. Всі інші регіони мають низький рівень розвитку ринку праці, що становить 85,2 %.

Запропонований підхід до рейтингового оцінювання економічних районів за рівнем розвитку зайнятості населення дозволяє визначити регіони, які потребують швидких дій органів управління, місцевого самоврядування стосовно стабілізації ситуації на ринку праці.

Результати проведеного дослідження підтверджують необхідність застосування статистичної методології для аналізу та оцінювання економічної активності населення за регіонами і є надійним інформаційно-аналітичним забезпеченням, на яке спиратимуться органи державного управління та місцевого самоврядування при регулюванні процесів, що відбуваються на регіональних ринках праці, не лише за умов інтенсивного розвитку економіки країни, але й при виникненні несприятливої кризової ситуації.

**Висновки.** До пріоритетів реформування ринку праці та зайнятості населення необхідно віднести: удосконалення трудового законодавства та законодавства про зайнятість населення; удосконалення системи моніторингу та прогнозування ситуації на ринку праці; забезпечення збалансованого співвідношення попиту та пропозиції кваліфікованої робочої сили на ринку праці; підвищення якості робочих місць.

## *Література*

1. Економічна активність населення України 2012: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. — К.: 2013. — 207 с.
2. Праця України 2012: Статистичний збірник / Державна служба статистики України. — К., 2013. — 324 с.
3. Бараник З. П. Статистика праці: навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 246 с.

**Іонова А. А.**

(ф-т інформаційних систем і технологій, IV курс)

## **ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Я зацікавилась в порівнянні економіки нашої країни з економіками інших країн Європи, тому що Україна на даний момент перебуває у дуже цікавому стані. Вона ще не закінчила трансформаційні процеси, і їй вкрай не вистачає досягнення більш значущого, збалансованого та стійкого соціально-економічного зростання, при тому, що зовсім поряд знаходяться країни з надзвичайно розвинутими і стабільними економіками.

На теперішній час рівень добробуту населення розвинутих країн є значно вищим ніж в Україні. За соціально-демографічними показниками, продуктивністю та оплатою праці наша країна займає одне з гірших місць. Водночас, великі обсяги природних ресурсів (орної землі та цінних природних копалин), сприятливе географічне положення, значний людський потенціал — відносно постійні фактори, які надають Україні переваги стосовно майбутнього розвитку.

За ресурсним та виробничим потенціалом Україна сьогодні відіграє помітну роль в Європі. Наявність, відносна компактність та доступність родовищ кам'яного вугілля та лігніту, залізної та марганцевої руд вказують на традиційне домінування в економіці України добувної, металургійної галузі й теплоенергетики. Крім гірничо-металургійного та енергетичного комплексу, країна за кількісними характеристиками за цілою групою продукції та сировини продовжує займати лідируючі позиції.

Ці характеристики можна було б вважати задовільними, якби не аналіз результатів країн за рейтингами провідних світових організацій, який доводить, що в Україні дуже висока енергоєм-



ність вироблюваної продукції та послуг й вкрай низька продуктивність виробництва і праці.

Одним із найбільших споживачів паливно-енергетичних ресурсів в Україні є металургія. Надвисокі витрати енергоносіїв призводять до зниження конкурентоспроможності української металопродукції та втрати суттєвої частини зовнішнього та внутрішнього ринків. Особливо ця проблема загострилася після приєднання України до СОТ та здійснення кроків щодо її поступової інтеграції до ЄС. Споживання енергоресурсів для виробництва продукції українськими металургійними підприємствами суттєво перевищує енерговитрати закордонних виробників уже з перших технологічних етапів.

Україна — це один з найбільших у світі споживачів енергоресурсів на одиницю ВВП. Низькому рівню добробуту населення України з ВВП на рівні 3,9 тис. дол. США на одну особу відповідають Індекс економічної свободи із значенням 46,4 % (за яким Україна відноситься до країн, де економічна свобода відсутня) та Індекс глобальної конкурентоспроможності в 3,95 бала (низький рівень конкурентоспроможності).

Ці дані вказують на суттєве відставання України від провідних країн за обсягом ВВП у відносному виразі.

Дійсно, тенденції та показники сьогоденного економічного зростання країни не є вражаючими. Так, з кінця 90-х минулого сторіччя спостерігався незначний ріст ВВП, проте у 2007 р. індекс ВВП почав знижуватися й вже у 2009 р. опустився до 84,9 %, що є нижчим за показник 1999 р. на 13,1 %.

Надвисокі витрати енергоносіїв у країні призводять до зниження конкурентоспроможності української продукції та втрати суттєвої частини зовнішнього та внутрішнього ринків, що ставить під загрозу соціально-економічне майбутнє України.

### *Література*

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] . — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Сайт Світового Банку [Електронний ресурс] . — Режим доступу: <http://web.worldbank.org/>
3. Статистична служба Європейського Союзу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat>
4. Фінансовий форум [Електронний ресурс] . — Режим доступу: <http://forum.finance.ua/viewtopic.php?t=60231>

5. Національна Доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку.

6. Беликов А. Последствия развала СССР для украинской экономики только начинаются / А. Беликов // Еженедельник 2000. — № 49 (488), 4—10 декабря 2009 г. [Електронний ресурс] . — Режим доступу: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/resursy/48349>.

**Кармалюк Ю. С.**

(обліково-економічний ф-т, II курс)

## **ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ**

Центральною складовою інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень є бухгалтерський баланс. Проте, бухгалтерський баланс як облікова категорія сформувався не відразу. На початку свого існування він використовувався винятково як контрольний обліковий прийом, проте його широке застосування у практичній діяльності викликало потребу в поглибленні наукових досліджень у цьому напрямі, що обумовило появу окремої течії — балансознавства.

Практична діяльність з ведення бухгалтерського обліку та складання балансових звітів передувала теоретичному осмисленню суті та змісту бухгалтерського балансу, тому сьогодні важливо дослідити еволюцію балансу та його значення в системі прийняття управлінських рішень.

Термін «баланс» походить від латинських *bis* — двічі та *lanx* — чаша ваги, звідки *bilanx*, що означає дві чаші як символ рівноваги. Він є одним із найголовніших понять бухгалтерського обліку, оскільки ще на початку минулого століття І.Ф. Шер називав бухгалтерський баланс «альфою та омегою обліку» [4, с. 99]. Адже саме зі складання вступного балансу починається відображення в обліку створення підприємства, а ліквідаційним балансом — підтверджується закінчення його діяльності. О.П. Рудановський у своїх працях зазначав, що баланс є душою господарства, тим самим піднявши значення балансу на небачену висоту, проголосивши його синтезом юридичних, економічних і фінансових відносин. Таким чином засвідчуємо, що баланс є важливим елементом господарського життя і, зокрема, бухгалтерського обліку.

Отже, розглянемо етапи розвитку балансу в історичній ретроспективі:

— перший період (4000 рік до н.е. — XV ст.). Баланс використовували винятково як економічний прийом, сутність якого полягала в урівноваженні взаємозалежних об'єктів і була спричинена двоїстістю господарських процесів [3, 29];

— другий період (XV — сер. XVIII ст., приблизно до 1750 р.). Сформувалося практичне прагнення формалізувати бухгалтерський баланс, звести весь облік (рахунки і баланс) до єдиної форми — ідентифікованої рахункової таблиці [2, с. 493];

— третій період (сер. XVIII — XIX ст.). Застосовувалися різні підходи до формування змісту та структури балансів, оцінки активів та зобов'язань, був відсутній облік амортизаційних відрахувань. Все це створювало ризик банкрутств акціонерних товариств. В зв'язку з цим виникла потреба розробити бухгалтерське законодавство, що регламентуватиме процедуру складання балансу;

— четвертий період (кін. XIX — поч. XX ст.). У країнах Європи, а також в США виникла потреба виділити бухгалтерський баланс в публічний сегмент бухгалтерської звітності. Її почали відокремлювати від бухгалтерського обліку і перетворювати на самостійний елемент загальної інформаційної бази [2, с. 494];

— п'ятий період (80-ті роки — теперішній час). На цьому етапі відбувається приведення якості звітної інформації у відповідність до фінансово-економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин. Баланс — це не просто складова методу бухгалтерського обліку, його елемент. Це найважливіший документ бухгалтерської звітності, суттєве джерело інформації для управління, планування, організації виробництва, нормування, аналізу, контролю.

Розглядаючи основні тенденції поступального розвитку балансу на основі історичного огляду, можемо зробити висновок, що розвиток балансу здійснюється у напрямках:

1) розширення і поглиблення підходів до оцінки показників балансу;

2) удосконалення техніки складання балансу;

3) підвищення вимог щодо оприлюднення балансів та інших фінансових звітів підприємствами.

Баланс як форма звітності тісно пов'язаний із поточним обліком господарської діяльності, його організацією, формами і методами. Для забезпечення раціональної побудови балансу потрібно мати, насамперед, методично обґрунтований План рахунків бухгалтерського обліку.

Отже, як показує історія, баланс ще із стародавніх часів виконував інформативну функцію і був основою для прийняття тих чи інших управлінських рішень місцевого чи загального значення. Ми бачимо, як протягом багатьох століть баланс викристалізовувався із формальної форми та набував сутнісної, як із джерела внутрішньої інформації він переріс у джерело даних і для зовнішніх користувачів. І тепер у системі бухгалтерської звітності баланс посідає центральне місце.

### *Література*

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р.
2. Плиса З. Схеми балансових конструкцій: балансові теорії і міжнародна практика / З. Плиса, В. Плиса // Вісник львівського університету. Серія «Економіка». — 2009. — № 41. — С. 492—500.
3. Пушкар М. С. Історія обліку та контролю господарської діяльності: навч. посіб. / М. С. Пушкар, Н. В. Гавришко, Р. В. Романів. — Тернопіль: Карт-бланш, 2003. — 223 с.
4. Шер И. Ф. Бухгалтерия и баланс: пер. с нем. / И. Ф. Шер. — М.: Изд-во «Экономическая жизнь», 1925. — 326 с.

**Качмарчик Я. М.**

(фінансово-економічний ф-т, магістрант)

## **ЧИННИКИ БАНКРУТСТВА СТРАХОВИКІВ**

Криза, яка заявила про себе на страховому ринку на початку 2009 року, виявила проблеми, на які раніше не звертали належної уваги. Ще нещодавно, коли страховий ринок стрімко розширювався, проблеми, викликані невисокою якістю корпоративного управління та ризик-менеджменту, неефективним інвестуванням резервів, корупцією та багатьма іншими причинами, були просто не помітні. Однак в умовах скорочення розмірів премій багато компаній не змогли знайти способів підвищення власної ефективності і стали нежиттєздатними.

Банкрутство — визнана арбітражним судом нездатність страховика в повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів за грошовими зобов'язаннями чи виконати обов'язок по сплаті обов'язкових платежів.

Процес банкрутства страхової компанії складається з наступних етапів:

1) Нацкомфінпослуг відкликає ліцензії на підставі перевірки або заяви самої компанії.

2) Призначається ліквідаційна комісія.

3) Приймається рішення суду щодо процедури банкрутства.

4) Здійснюється оцінка майна компанії.

5) Відбувається продаж активів страховика на аукціоні.

6) Проводиться розрахунок по боргах в порядку черговості.

Якщо після закінчення аукціону виручених грошей не вистачить для того, щоб розрахуватися з усіма страхувальниками, ліквідаційна комісія поділить їх пропорційно між ними. Якщо раптом виявиться, що продавати буде нічого, всім відмовлять у виплатах взагалі.

Компанія «Страхові традиції» стала однією з перших жертв кризи серед страховиків. На ринку вважають, що до цього призвела політика попереднього власника Дмитра Гончарова, адже основний акцент робився на агресивне захоплення частки ринку з метою подальшого продажу компанії, тоді як фінанси відходили на другий план. СК «Страхові традиції» мала ліцензії на надання послуг з 29 видів страхування юридичних і фізичних осіб. За різними оцінками, в черзі даного страховика за страховими виплатами знаходиться більше 1500 клієнтів, а борги на 2009 р. сягали 40 млн грн.

Вслід за «Традиціями» через нераціональну політику витрачання грошей постраждала й СК «Галактика», заборгованість котрої склала майже 79 млн грн. Найбільшим кредитором цього страховика є податкова адміністрація, а близько 50 % боргів належить страхувальникам. За виписані штрафи в розмірі 8 тис. грн. «Галактика» змогла заборгувати й Нацкомфінпослуг.

Головна проблема перерахованих страховиків в тому, що їхні активи не покривали взятих зобов'язань, адже сформовані вони були не «живими» грошима, а з неліквідних акцій, переоціненої нерухомості тощо.

Варто зазначити, що в основному більшість вітчизняних страховиків «погоріла» саме на автострахуванні. Так, однією з основних причин хаосу в сегменті «автоцивілки» є недотримання страховиками нормативних вимог. При продажу полісів ОСЦПВ до 80 % страхової премії має йти в резерви, а решта 20 % — на ведення справи і комісійні агентам. Деякі ж компанії, щоб збільшити продажі, до 50—60 % страхової премії відправляли на комісійні, що призвело до недорезервування. Від-

повідно, у страховиків накопичилися збитки і вони припинили виконувати зобов'язання, як це сталося з «Інвестсервіс» та УЕСК.

Аналогічно збанкрутіли ще два «знижжовика», які мали найвищі темпи зростання обов'язкового страхування відповідальності автовласників, забезпечені за рахунок демпінгу та високих агентських комісій, що досягають 70 відсотків, — компанії «Добробут» і «Лафорт».

Найбільшу небезпеку для горе-страховиків становить «зелена карта». Якщо в Україні ліміти виплат з ОСЦПВ коливаються в межах 100 тис. гривень з життя і здоров'я, а також 51 тис. гривень — збитку, завданого майну, то в Австрії максимальна виплата «автоцивілки» становить мільйон євро, в Іспанії — 15 млн євро, у Бельгії — 100 млн євро, а в Ізраїлі чи Ірландії обмежень взагалі немає. Тому через те, що портфель українських компаній невеликий, навіть один крупний збиток сильно впливає на збитковість «зеленої карти» в цілому.

Постає питання: «Що ж робити, аби зменшити кількість збанкрутілих страховиків?»

В ідеалі контроль над платоспроможністю компаній і якістю їх резервів повинні забезпечувати МТСБУ і Нацкомфінпослуг. Тому перед ними стоять такі завдання:

- забезпечити щоденний контроль достатності резервів, запровадити практику «контрольної закупівлі» полісів ОСЦПВ з метою виявлення фактів демпінгу;

- посилити відповідальність за подачу фальсифікованої звітності;

- ввести практику стрес-тестів для страховиків-членів бюро, яка дозволить виявляти на ранній стадії компанії, у яких є тенденція до погіршення фінансового становища та платоспроможності;

- запровадити більш жорсткі санкції за порушення;

- скасувати солідарну відповідальність.

### *Література*

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.

2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. № 2344-ХІІ (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.

## **РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

На сьогоднішній день, через стрімку еволюцію взаємовідносин продавця зі споживачем, вже практично неможливо привернути та утримати увагу клієнтів лише низькими цінами. Оскільки люди почали звертати більшу увагу не на себе, а на навколишнє середовище, тренд захисту останнього значного поширюється і виявляється, зокрема, у впровадженні засад сталого розвитку.

Сталий розвиток полягає у задоволенні потреб сучасного суспільства, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Його складові умовно поділяються на три основні напрямки — екологічний, економічний та соціальний. Позитивні результати від його досягнення будуть з'являтися лише у довгостроковій перспективі (через 10 і більше років).

Впровадження концепції сталого розвитку у підприємницьку діяльність забезпечує довгострокові вигоди від функціонування; допомагає відсікати конкурентів; економити витрати та ресурси. Найбільшу вигоду від сталого розвитку зазвичай отримують підприємства роздрібною торгівлі, оскільки вони безпосередньо взаємодіють зі споживачами та мають на них найбільший вплив. Так, на основі досліджених 26 міжнародних підприємств роздрібною торгівлі<sup>3</sup> можна сказати, що їх дохід у розмірі 1,3 трлн дол. складає 38 % від рейтингу Топ-115 компаній, а щорічний темп приросту (CAGR) за 5 років дорівнює 5,7 % проти 5,0 % в інших компаній з рейтингу. Діяльність цих підприємств у напрямку сталого розвитку можна узагальнити на прикладі трьох компаній з трьох континентів: Carrefour (Європа), Kroger (Америка) та Lotte (Азія), котрі окрім базових (вже вищезгаданих заходів) впроваджують унікальну діяльність.

Французька компанія Carrefour є другим підприємством роздрібною торгівлі у світі, має щорічний дохід у розмірі 2,2 млрд єв-

---

<sup>3</sup> Wal-Mart Stores, Inc.; Carrefour S.A.; Metro AG; The Kroger Co.; Rewe Group; Seven & i Holdings Co., Ltd.; Groupe Auchan SA; Woolworths Limited; Best Buy Co., Inc.; Koninklijke Ahold N.V.; J Sainsbury plc; Macy's, Inc.; Delhaize Group SA; The TJX Companies, Inc.; Loblaw Companies Limited; Mercadona, S.A.; AS Watson & Company, Ltd.; Marks & Spencer Group Plc; H & M Hennes & Mauritz AB; Co-operative Group Ltd.; SPAR; Lotte Shopping Co., Ltd.; Kesko Corporation; C&A Europe; Massmart Holdings Limited; Pick n Pay Stores Limited.

ро та оперує у 33 країнах світу. Carrefour реалізує концепцію сталого розвитку за 4 напрямками:

1) боротьба з кліматичними змінами, захист ресурсів та мінімізація їх використання (використання альтернативних джерел енергії; переробка відходів та повторне використання; будівництво магазинів у відповідності з вимогами концепції);

2) виробництво товарів, що відповідають вимогам сталого розвитку (продаж виключно меблів, сертифікованих Лісовою Наглядовою Радою FSC; продаж органічних продуктів харчування за власними лініями «Quality Line» та ECOplanet);

3) взаємодія із споживачами та спільнотами країни функціонування (співпраця з WWF; боротьба з голодом);

4) програми по підвищенню кваліфікаційних навичок та соціальної відповідальності персоналу (пропаганда та опіка екологічними проблемами).

Американська компанія Kroger представлена виключно у США і при цьому посідає 5 сходинку в світовому рейтингу. За концепцією сталого розвитку, компанія впроваджує дії за трьома напрямками:

1) соціальні заходи — безпека праці на підприємстві та підприємствах-партнерах, пожертви на боротьбу з жіночими захворюваннями, підтримку військових, відмова від дитячої, примусової і небезпечної праці;

2) економічні заходи — підтримка конкуренції між постачальниками, використання «розумних» цін, надання знижок на пальне та здійснення капітальних інвестицій у громадах;

3) екологічні заходи — зменшення викидів парникових газів, використання енергоефективних технологій, побудова енергоефективних будівель, отримання енергії з відновлюваних джерел.

Корейська компанія Lotte займає перше місце у Південній Кореї та 26 у світі, налічуючи понад 800 об'єктів (таких як торгові центри, супермаркети, кінотеатри та готелі) у 12 країнах. У питаннях сталого розвитку компанія спрямовує основні зусилля за двома напрямками: захист навколишнього середовища (енергозберігаючі системи, виробництво еко-флаєрів з перероблених матеріалів, система збору дощової води та повторного її використання у магазинах) та захист споживачів (кінофестиваль про навколишнє середовище на щорічній основі; взаємодія з дитячими садками та школами, запровадження екологічної програми у навчальний процес).

Отже, запровадження концепції сталого розвитку має значні переваги як для продавців, так і для споживачів. Для перших це



позитивний імідж (що призводить до збільшення клієнтів); зменшення видатків (що призводить до збільшення прибутковості); покращення здоров'я клієнтів (що надає можливість розширювати кількість потенційних споживачів). Це все, у свою чергу, дає можливість збільшення доходів та прибутковості компаній. Для споживачів — це врахування інтересів суспільства; натуральність та екологічність продуктів; полегшення доступу до товарів; підтримка людей з особливими потребами; збереження екології.

Незважаючи на те, що в Україні присутні міжнародні ритейлери, впроваджувані ними заходи не складають і десятої частини від міжнародної практики, а використовувані ними практики не ідентифікуються як заходи зі сталого розвитку. Можна з впевненістю стверджувати, на основі проведених досліджень, що реалізація концепції сталого розвитку має величезні перспективи, оскільки є форматом ведення бізнесу у майбутньому та сприяє його переведенню у чесну та прозору форму.

### *Література*

1. Yudelson J. Sustainable Retail Development: New Success Strategies. — 2009. — 215 p.
2. 2011 Top 250 Global Retailers. — [http://www.stores.org/2011/Top-250-List#.UVv\\_VpPIaUs](http://www.stores.org/2011/Top-250-List#.UVv_VpPIaUs).
3. Офіційні звіти про реалізацію концепції сталого розвитку підприємствами на офіційних інтернет-ресурсах цих підприємств.

**Константінова Ю. П.**

(фінансово-економічний ф-т, 3 курс )

## **ТЕОРІЯ ПІДТРИМКИ БАЖАНОЇ ПОВЕДІНКИ ЯК ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ**

Умовою успіху кожної компанії є зацікавленість усіх членів колективу в підвищенні конкурентоспроможності своєї компанії. Особливого значення мотивація набуває в організаціях, дохід яких безпосередньо залежить від якості та креативності праці персоналу.

*Мета дослідження* полягає у визначенні критеріїв ефективної системи мотивації персоналу.

Кожна організація при розробці власної системи мотивації спирається на певні теорії мотивації персоналу. Всі вони мо-

жуть бути розділені на три групи: змістовні теорії; процесні теорії; теорія підтримки бажаної поведінки (автори — американські вчені Дафт, Стирс, Р. Скінер).

Згідно до мотиваційної теорії підтримки бажаної поведінки, менеджери застосовують різні способи реагування на поведінку підлеглих: позитивну підтримку, негативну підтримку («відмова від повчань»), покарання, ігнорування. Важливо, щоб регулюючі заходи обирались з огляду на особистість підлеглого.

Саме теорія підтримки бажаної поведінки покладена в основу систем мотивації провідних компаній світу: сфери інформаційних технологій — Apple, Google; Luxoft (яка спеціалізується на наданні аутсорсингових послуг), сфери аудиторських та консалтингових послуг — PricewaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst & Young, KPMG, українського консорціуму ЄДАПС (який займається виробництвом ідентифікаційних документів та інформаційних систем).

Розглянемо системи мотивації двох компаній-гігантів сфери інформаційних технологій: Apple та Google.

Основні елементи системи мотивації компанії Apple:

- Розвинена *«культура ефективності»*, яка полягає у значній диференціації персоналу, заснованій на діяльності працівників (топ-фахівців та працівників ключових продуктів значно виділяють серед інших).

- *Замість дотримання балансу роботи — життя, акцент на роботі*. На сайті компанії вивішений заклик: «Ми всі одержимі ідеєю довести кожную останню деталь до досконалості». Дивно, але така позиція компанії не лякає працівників, а мотивує до наполегливої праці.

- Більшість працівників Apple, отримують *гранти акціями у вигляді винагороди за роботу*. Таким чином, винагороди персоналу пов'язані із загальними результатами компанії.

- *Знижка на продукти Apple* кожному працівнику компанії.

- *Унікальний внутрішній бренд компанії*, який позиціонує працівників як революціонерів і повстанців. В організації присутня *ненависть до бюрократії*.

За версією відомого американського журналу Fortune, компанія Google є на даний час найкращим роботодавцем в світі [3]. Чим же мотивує ця компанія свій персонал?

- Google робить ставку на *здоров'я працівників*. До їхніх послуг безкоштовні спа-центри, безкоштовне медичне обслуговування та харчування на території компанії.

- Максимально *комфортні умови праці*: дозволяється приходити на роботу зі своїми домашніми тваринами, коригувати робочий графік, 25 % робочого часу присвячувати особистим проектам. Існує можливість вільного робочого графіку.

- Додаткові оплачувані вихідні дні та корпоративні виїзди (пікнік тощо).

- Кілька разів на місяць дні «*home office*» (для роботи вдома).

- На свята в якості подарунків *Android-смартфони*.

- За гарні результати роботи надається *фондовий опціон на купівлю акцій компанії*.

Безумовно, кожна з цих систем мотивації є ефективною і заслуговує визнання, про що свідчить успішна діяльність корпорацій.

Порівнюючи обидві системи між собою, слід зазначити, що компанія Apple має сильний зовнішній бренд роботодавця без великих витрат на створення особливих умов праці. В цю компанію висококваліфіковані кадри притягує сильний продуктовий бренд.

На практиці дотримання принципів лише якоїсь однієї теорії не може бути ефективним. Проаналізувавши системи мотивації персоналу вищезгаданих організацій, ми зробили висновок, що хоч система мотивації працівників компанії Apple базується на теорії підтримки бажаної поведінки, там також присутні елементи теорії визначення цілей і теорії очікувань Врума. В системі мотивації Google крім теорії підтримки бажаної поведінки є елементи двофакторної теорії Герцберга, і теорії партисипативного (спільного) управління. Слід зазначити, що обидві компанії схильні до позитивної підтримки поведінки своїх працівників.

Отже, сформулюємо критерії ефективної системи мотивації персоналу:

- 1) В сучасних умовах ведення бізнесу ефективна система мотивації базується на засадах теорії підтримки бажаної поведінки.

- 2) При розробці системи мотивації повинні враховуватись всі умови та особливості конкретної ситуації і поєднуватись елементи різних мотиваційних теорій.

- 3) Система мотивації має викликати зацікавленість працівників у загальних результатах діяльності організації і бути спрямованою на досягнення балансу інтересів персоналу і компанії.

### *Література*

1. Бабушкин Э. Уроки управления талантами от Apple: кейсы от самой дорогой компании Мира [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://hrm.ru/blog\\_uroki-upravlenija-talantami-ot-apple-kejjsy-ot-samojj-dorogojj-kompanii-mira-chast-1\\_115AD2](http://hrm.ru/blog_uroki-upravlenija-talantami-ot-apple-kejjsy-ot-samojj-dorogojj-kompanii-mira-chast-1_115AD2).

2. Рябова И. Мотивация сотрудников: нет предела совершенству [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.trainings.ru/library/articles/?id=14899>.

3. 100 Best Companies To Work For / Fortune [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/best-companies/>.

**Кривоус І. В.**

(ф-т економіки та управління, IV курс)

## СЕЗОННА МАТРИЦЯ ЯК МЕТОД ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Концепція управління кризовими явищами включає в себе широку низку як теоретичних методів, так і практичних інструментів. Саме поняття *антикризового управління* доцільно розглядати як тип управління, спрямований на виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для їх своєчасного запобігання, послаблення, подолання з метою забезпечення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення ситуації його банкрутства [1, с. 495].

Результативність антикризового управління значною мірою залежить від якості діагностики кризових явищ на підприємстві. У свою чергу, *діагностика* — визначення стану об'єкта, предмета, явища чи процесу шляхом реалізації комплексу дослідницьких процедур, вияв в них слабких ланок та вузьких місць (рис. 1).

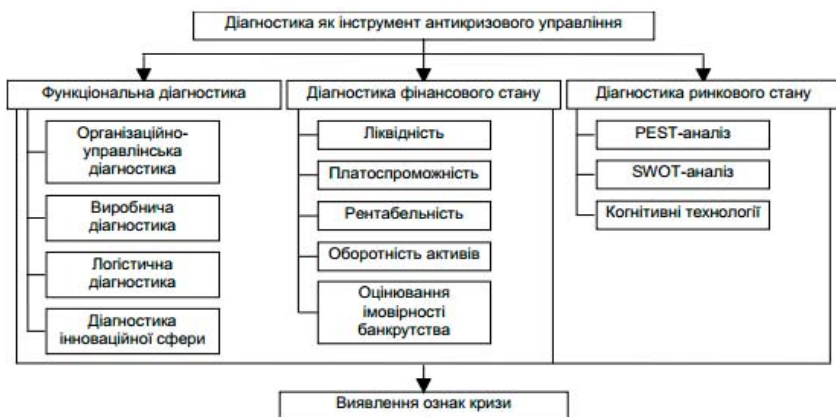


Рис. 1. Схема діагностики стану підприємства [2].

Мета діагностики — встановлення діагнозу об'єкту дослідження та надання висновку щодо його стану на дату завершення цього дослідження та на перспективу. У діагностиці кризових явищ можна виділити два основні підходи. Перший підхід (кількісний) базується на фінансових даних і включає операцію з коефіцієнтами. Другий підхід (якісний) заснований на вивченні певних характеристик, властивих бізнесу, що розвивається в напрямі до банкрутства [3, с. 92].

Будь-яке кризове явище на підприємстві, незважаючи на джерело виникнення, матиме вплив на фінансовий стан підприємства. Таким чином, за допомогою комплексного аналізу фінансового стану підприємства можливо передбачати певні прояви кризових явищ, що дозволяють формувати так звані «кризові портфелі», досвід використання яких демонструють закордонні компанії.

Для узагальненої характеристики стану підприємства ми пропонуємо поєднати низку показників та сформувані відповідну матрицю, що дасть змогу більш наочно представити стан підприємства та діагностувати виникнення кризових явищ.

Для графічної інтерпретації стану підприємства пропонується врахувати такі показники: 1) рентабельність продажу; 2) частка ринку; 3) показник ліквідності (current ratio); 4) рентабельність власного капіталу; 5) золоте правило фінансування, яке свідчить, що терміни між залученням позикового капіталу і виплатою позикового капіталу мають відповідати термінам використання основних засобів [4, с. 179].

Поєднання саме цих показників дає більш повну картину фінансового становища та ринкової позиції підприємства. Представлення їх в динаміці дозволяє відстежити тенденцію розвитку підприємства у часі та відображає ефективність або неефективність стратегії, яку реалізує керівництво.

В загальному вигляді «Сезонна матриця» має 4 квадранти: весна, літо, осінь, зима.

«Весна»: підприємства, які потрапили в цю зону, мають високу рентабельність, але не значну частку ринку; сюди потрапляють підприємства на стадії життєвого циклу «розвиток», які знайшли попит на свою продукцію або послуги. Це можуть бути підприємства, які вдало реалізують інноваційні ідеї, але ще не вийшли на максимальну потужність (дії керівництва мають бути спрямовані на збільшення ринкової частки або збереження наявної ринкової позиції).

«Літо»: в цей сектор потрапляють підприємства зі значною часткою ринку та високою рентабельністю. Це підприємства з сильною конкурентною позицією та лідери галузі на стадії зрілості життєвого циклу. Але при відсутності інноваційної діяльності

підприємства з удосконалення своєї продукції/послуг воно може втратити позиції лідера та переміститися у сектор «Осінь» (дії керівництва — забезпечення подальшого розвитку для збереження позицій підприємства).

«Осінь»: підприємства, які знаходяться в цій зоні, мають значну частку ринку, але від'ємну рентабельність (підприємство отримує збитки). Це притаманно підприємствам, які втратили свої позиції лідерів через дії конкурентів або мають неефективну виробничу/маркетингову/інноваційну політику. Це можуть бути підприємства на стадії занепаду. Перебування підприємства в цій зоні вимагає негайних дій від керівництва для покращення результатів діяльності підприємства (зменшення витрат, продуктова реструктуризація тощо). Якщо не вживати жодних заходів, підприємству загрожує втрата ринкової позиції і перехід у зону «Зима» (дії керівництва спрямовані на збільшення рентабельності підприємства).

«Зима»: підприємства у цій зоні мають незначну частку ринку та від'ємну рентабельність; найчастіше це аутсайтери ринку, які знаходяться у стані, близькому до банкрутства (дії керівництва мають бути спрямовані на всі можливості підвищення рентабельності діяльності; якщо таких перспектив немає — доцільно ліквідувати підприємство).

Використовуючи можливості комп'ютеризації управлінської діяльності, автором розроблене програмне забезпечення для проведення розрахунків та побудови запропонованої матриці.

Апробація запропонованого підходу проведена за матеріалами провідних виробників кондитерської галузі України (рис. 2, 3).

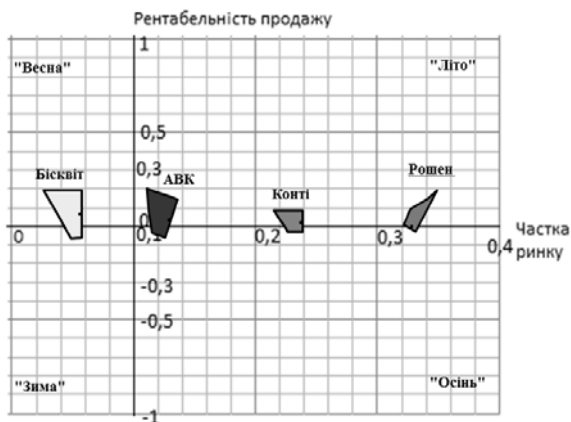


Рис. 2. Сезонна матриця ринку кондитерських виробів України в 2011 р. (складено автором)

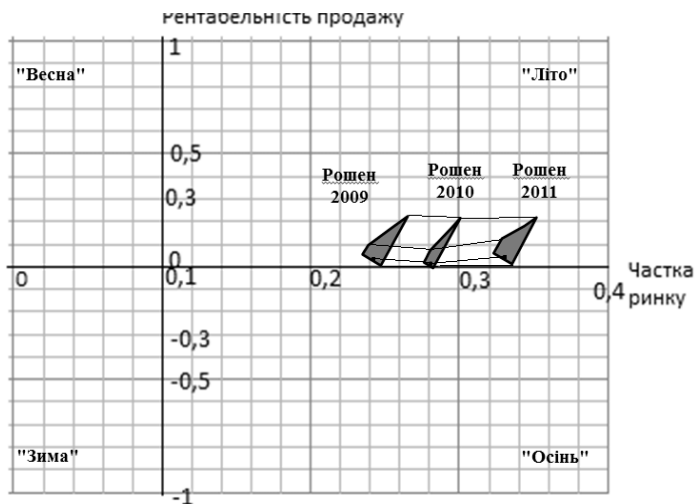


Рис. 3. Динаміка зміни стану підприємства за 2009—2011 рр. (складено автором).

Матриця дозволяє дістати комплексне уявлення про стан підприємства та перспективи розвитку або загрози виникнення кризових явищ. Що дозволить оперативно виявляти тенденції зміни результуючих параметрів економічної системи підприємства.

### Література

1. Шершньова З. Є. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / З. Є. Шершньова, В. М. Багацький, Н. Д. Гетьманцева. — К.: КНЕУ, 2007. — 680 с.
2. Павлова Е. В. Превентивное антикризисное управление предприятием на основе методов риск-менеджмента: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эконом наук: спец. 08.00.05 «Эконом. и упр. народ. хозяйства» / Е. В. Павлова. — СПб., 2006. — 21 с.
3. Жданов В. В. Антикризова діагностика організації / В. В. Жданов // Держава та регіони: наук-вироб. журнал. Серія «Економіка та підприємництво». — 2011. — №4. — С. 92—96.
4. Виле У. 100 IFRS Financial Ratios (100 показателів МСФО) / [У. Виле, М. Дигельманн, Г. Детер, П. Н. Шёмиг, М. Рольф]. — 2009. — 239 с.

## **ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЮ ІНВЕСТИЦІЙ НА ОСНОВІ ПРАВИЛ КОНДОРСЕ, БОРДА, СХВАЛЬНОГО ГОЛОСУВАННЯ І ГОЛОСУВАННЯ З ВИБУТТЯ**

На сучасному етапі інвестиційна діяльність стала одним з тих факторів, що визначає напрям економічного розвитку та зростання економіки і суспільного добробуту, а інвестиції — дієвим механізмом, який забезпечує процеси їх появи.

Основним проявом інвестицій є вигоди, які вони приносять. Вигода інвестора полягає у тому, щоб отримати якнайбільший прибуток, або соціальний ефект, якого можна досягти, обравши лише той проект, який, крім своєї новизни, буде конкурентоспроможним на ринку і приноситиме прибуток. Саме тому є вкрай важливим процес оцінки інвестицій.

Міжнародна практика свідчить про те, що існує досить багато показників оцінки інвестиційних проектів, але при цьому у процесі реалізації інвестицій кожен інвестор має керуватися відповідними мотивами, в залежності від того, яку мету він переслідує: чи мінімізувати ризик, чи збільшити відносну або абсолютну дохідність, чи запровадити проект, який не має аналогів, чи взагалі оцінити певний ефект від здійснення інвестування. За таких умов інвестор може оцінювати проекти з точки зору таких показників як чиста приведена вартість, внутрішня норма доходу та рентабельності проекту, а також термін окупності та інші.

Таким чином, будь-який інвестиційний проект обирається шляхом відбору із сукупності за низкою критеріїв-переваг, тобто за правилом простої більшості, суть якого полягає в тому, що обирається той проект, який набрав найбільшу кількість переваг, але на основі такого правила прийняте рішення добре функціонує лише за наявності двох альтернатив. В сучасному світі це неможливо, оскільки інвестиції піддаються ризикам з усіх сторін, які інвестори мають знижувати. Якщо ж альтернатив більше, то виникає необхідність виконання низки передумов:

1. транзитивність — здатність проранжувати свої пріоритети;
2. відсутність тиску — невтручання третіх осіб при прийнятті рішення;
3. повна включеність — можливість врахувати всі можливі фактори впливу;



4. ефективність за Парето — стан, за якого добробут одного суб'єкта господарювання не може бути покращений без погіршення добробуту іншого.

Виконання всіх чотирьох передумов одночасно є неможливим — дане твердження називають теорема неможливості Ерроу, для якої впливає висновок про необхідність зміни підходу в підборі і формуванні інвестиційних проектів.

В таких умовах доцільно використовувати альтернативні правила відбору проектів для здійснення інвестицій, якими виступають: Правило Кондорсе; Правило Борда; Правило схвального голосування; Правило голосування із вибуття.

Нехай, ми маємо чотири проекти: X, Y, Z та W, а також % їх виконання та розраховані показники їх ефективності, за якими віддані переваги кожному з проектів при частковій реалізації кожного з них. Сума переваг має складати 100 %. Так, у нашому випадку:  $20 \% + 40 \% + 30 \% + 10 \% = 100 \%$

Тобто, наприклад, з усіх розрахованих показників, повну перевагу не отримав ніхто, кращі результати отримав проект W при 100 % реалізації проекту. Під повною перевагою розуміється те, що в певного проекту всі показники кращі, ніж в інших. Така ситуація зустрічається досить рідко, тому після розрахунку показників ми визначаємо відсоток переваг кожного проекту в сукупності.

**Розрахунок переможця за правилом Кондорсе.** Суть даного правила полягає у тому, щоб попарно здійснити співставлення усіх можливих альтернатив, за підсумком якого проект відбирається із сукупності:

Таблиця 1.2

**РОЗРАХУНОК ПЕРЕМОЖЦЯ ЗА ПРАВИЛОМ КОНДОРСЕ**

%	
Переваги	Проект
100	W
50	X
25	Y
0	Z
I	Сума
20	W

Закінчення табл. 1.2

%	
Переваги	Проект
X	—
Y	$40 + 10 = 50$
Z	40
W	$40 + 10 = 50$
II	140
40	X
W	$20 + 30 = 50$
Z	—
X	$20 + 40 + 30 = 90$
Y	20
III	160
30	Y
Z	$20 + 30 + 10 = 60$
X	10
Y	—
W	$20 + 10 = 30$
IV	100
10	Z
Y	$20 + 30 = 50$
W	$40 + 30 + 10 = 80$
Z	$40 + 30 = 70$
X	—
	200

Виходячи з отриманих результатів, проект Z буде першочергово реалізований на 100 %. Недоліком даного методу є те, що він має складності при розрахунку.

**Розрахунок переможця за правилом Борда.** Суть даного правила полягає у тому, що відбувається зваження переваг за проектами на спеціальні бали. Бали нараховуються у зворотному порядку до рейтингу. Найбільш рейтинговій позиції присвоюється нуль балів, наступній знизу — один, вищій від неї — два і т.д.:

Таблиця 3.4

РОЗРАХУНОК ПЕРЕМОЖЦЯ ЗА ПРАВИЛОМ БОРДА

Бал	Проект
Переваги	I
0	II
1	III
2	IV
3	Сума
I	20 %
20	40 %
X	30 %
Y	10 %
Z	W
W	$0 \times 20 = 0$
II	$3 \times 40 = 120$
40	$0 \times 30 = 0$
W	$2 \times 10 = 20$
Z	140
X	X
Y	$3 \times 20 = 60$
III	$1 \times 40 = 40$
30	$2 \times 30 = 60$
Z	$0 \times 10 = 0$
X	160
Y	Y

Закінчення табл. 3.4

Бал	
Переваги	Проект
W	$2 \times 20 = 40$
IV	$0 \times 40 = 0$
10	$1 \times 30 = 30$
Y	$3 \times 10 = 30$
W	100
Z	Z
X	$1 \times 20 = 20$
	$2 \times 40 = 80$
	$3 \times 30 = 90$
	$1 \times 10 = 10$
	200

Як бачимо, дане правило підтвердило попередній результат, і проект Z реалізується першочергово і в повному обсязі.

**Розрахунок переможця за правилом схвального голосування.** За правилом схвального голосування із списку альтернатив для кожної із груп викреслюють найменш привабливі варіанти із найменшим рейтингом. Дане правило має такий недолік як не точне врахування переваг за проектами:

Таблиця 5.6

**РОЗРАХУНОК ПЕРЕМОЖЦЯ  
ЗА ПРАВИЛОМ СХВАЛЬНОГО ГОЛОСУВАННЯ**

%	
Переваги	Проект
100	I
50	II
25	III
0	IV
I	Сума

Закінчення табл. 5.6

%	
Переваги	Проект
20	20
X	40
Y	30
Z	10
W	W
II	0
40	40
W	0
Z	10
X	50
Y	X
III	20
30	40
Z	30
X	0
Y	90
W	Y
IV	20
10	0
Y	30
W	10
Z	60
X	Z
	20
	40
	30
	10
	100

Так само, як і в попередніх методах, був отриманий той самий результат, стосовно обраного проекту.

**Розрахунок переможця за правилом голосування із вибуття.** Вибір проекту за даним правилом проводиться в кілька етапів, на кожному з яких вибуває проект, що здобув найменшу кількість переваг. Його переваги (мається на увазі інвестиційний капітал) перерозподіляються на основі уподобань інвесторів серед решти проектів:

Таблиця 7.8

РОЗРАХУНОК ПЕРЕМОЖЦЯ  
ЗА ПРАВИЛОМ ГОЛОСУВАННЯ ІЗ ВИБУТТЯ

%	
Переваги	Тур
100	Проект
50	Відсоток переваг
25	I тур
0	II тур
I	III тур
20	W
X	40
Y	$40 + 10 = 50$
Z	50
W	X
II	20
40	20
W	—
Z	Y
X	10
Y	—
III	—

Закінчення табл. 7.8

%	
Переваги	Тур
30	Z
Z	30
X	30
Y	$20 + 30 = 50$
W	
IV	
10	
Y	
W	
Z	
X	

Недолік даного методу полягає в тому, що він не завжди спрацьовує, так як даний метод є найбільш спрощеним, що наочно видно на даному прикладі — два проекти отримали однаковий результат, хоча серед них і опинився найбільш вигідний — Z.

Така оцінка проводиться до тих пір, поки не буде сформовано інвестиційний портфель.

Запропонована нами методика оцінки проектів для реалізації інвестицій достатньо гнучка для використання її на практиці. За результатами проведеного дослідження можна зазначити, що дана методика прийнятна як для подільних, так і неподільних проектів.

### Література

1. Arrow K. J. Social Choice and Individual Values. — N. Y.: Wiley, 1951.
2. Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии: Пер. с англ. // Бьюкенен Дж. Избр. Труды. — М.: Таурис Альфа, 1997.

## **ПІЛЬГИ З ПДВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ В УКРАЇНІ**

За своєю суттю, податкові пільги є високоефективним економічним інструментом, який має за мету стимулювання розвитку певних видів діяльності, галузей та регіонів. Однак через надання безпідставних та необґрунтованих пільг держава щороку втрачає мільярди бюджетних коштів.

Пільги є інструментом, за допомогою якого держава здійснює функцію регулювання. Водночас, податкові пільги призводять до великих втрат бюджетів усіх рівнів від неспланих податків.

Державний бюджет втрачає значну частину грошових коштів в результаті застосування пільг по ПДВ.

Більшість втрат бюджету зумовлені використанням нульової ставки ПДВ та операцій, що не є об'єктом оподаткування, а не стандартних пільг соціального спрямування (рис. 1)

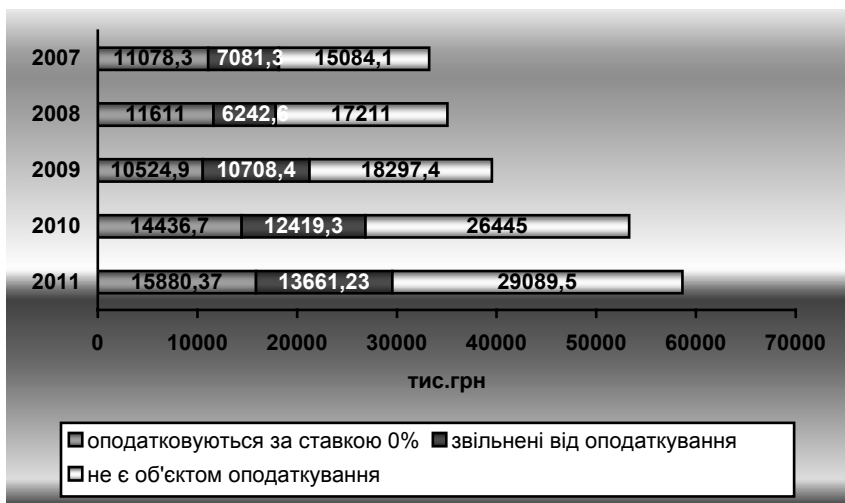


Рис. 1. Втрати бюджету внаслідок пільгового оподаткування по ПДВ

Джерело: складено автором на основі [1; 2].

У вітчизняному законодавстві нагромадилась безліч пільг, що не зовсім відповідають економічній ситуації в країні. [3, с. 15].



Втрати бюджету лише від звільнення від оподаткування операцій щодо постачання лікарських засобів і виробів медичного призначення в 2012 р. становили 3,3 млрд грн. Тому є доцільним перегляд їх застосування через обмеження поширення такої пільги лише на окремі види лікарських засобів і медичних препаратів, виключний перелік яких має визначати рішення Кабінету Міністрів України.

Скасування пільг з АПК (або перегляд умов їх використання) поряд зі зміною підходів до державного регулювання фармацевтичного ринку та відповідно оподаткування лікарських засобів і виробів медичного призначення дозволить сформувати додатковий фінансовий ресурс у розмірі 20—24 млрд грн. [4, с. 115].

Переваги надання пільг по податку на додану вартість:

- зниження цін
- підвищення платоспроможного попиту споживачів
- стимулювання попиту та пропозиції

Недоліки пільг по податку на додану вартість виявляються у наступному:

- ускладненні умов конкуренції на внутрішньому ринку. Адже часткове чи повне звільнення від оподаткування одних суб'єктів неминуче позначається на ускладненні фінансового стану інших;

- значних обсягах бюджетних недоплат, що в свою чергу, призводить до ускладнення фінансування соціальних виплат;

- не є стимулами для збільшення інвестицій щодо виробництва [5, с. 21].

Для того щоб податкові пільги не перетворювалися в необґрунтовані податкові витрати, потрібно вжити таких заходів:

- переглянути перелік і кількість податкових пільг, скасувати неефективні, які призводять до значних втрат бюджету;

- створити дієву систему нагляду за податковими витратами з метою дослідження їх впливу на окремі галузі господарства;

- забезпечити ефективну систему контролю за цільовим використанням соціальних пільг;

- передбачити відповідальність керівників підприємств і установ за нецільове використання податкових пільг;

- скасувати надання пільг окремим галузям чи суб'єктам господарювання для вирівнювання конкурентних умов.

Необґрунтоване використання пільг за ПДВ призвело до значних втрат бюджетом грошових коштів. В даній ситуації правильним буде прийняття рішення про ревізію пільг. Доцільним було б оптимізувати пільги по ПДВ, а також ті, що стосуються непрямो-

го оподаткування загалом. Що зумовило б динамічне наповнення бюджету всіма учасниками процесу справляння податків.

### *Література*

1. Офіційний сайт Державної служби статистики. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/>.
2. Офіційний сайт Рахункової палати України. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Волканов В. Д. Механізм справляння податку на додану вартість в Україні: автореф. дис... к.е.н. — Одеса: 2006. — С. 14—17.
4. Дема Д. І. Перспективи пільгових режимів оподаткування сільськогосподарських товаровиробників / Д. І. Дема // Вісник Сумського Національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». — 2008. — Вип. 1. — С. 115—118.
5. Корнус В. Г. Пільги з податку на додану вартість та нерівномірність податкового навантаження // Фінанси України. — 2004. — № 11. — С. 20—25.

**Ледвій А. В.**

(юридичний ф-т, IV курс)

### **ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Транснаціональні корпорації (ТНК) є важливим елементом розвитку міжнародних економічних відносин, рушійною силою процесу транснаціоналізації та глобалізації світової економіки [8, с. 24]. На ювілейній п'ятдесятій сесії Асамблеї ООН в доповіді Кофі Анана глобалізація визначається як «все більш складний комплекс транскордонних взаємодій між фізичними особами, підприємствами, інститутами і ринками» [5]. Глобальні ТНК, що виникли на початку 80-х років минулого століття, характеризуються такими ознаками:

- 1) глобальним баченням ринків і здійсненням конкурентних дій у світовому масштабі;
- 2) поділом світових ринків з небагатьма іншими ТНК;
- 3) координацією дій своїх філій на основі нових інформаційних технологій, гнучкою організацією кожного окремого виробничого вузла, уніфікацією бухгалтерського обліку і аудиту;

4) об'єднанням філій, підприємств і спільних підприємств в єдину міжнародну мережу управління, яка, своєю чергою, інтегрована з іншими мережами ТНК;

5) здійсненням економічного і політичного впливу на держави, в яких діють ТНК [3, с. 155].

Глобалізація в цілому, та зокрема світогосподарські відносини, — об'єктивний процес, що виражає сукупність умов розвитку сучасного світового співтовариства в умовах науково-технічного й економічного прогресу. На декілька десятиліть уся світова економіка стала досить рухливою. Так, в 1995 р. «Майкрософт» не входила в число 15 найбільших компаній у світі, та вже у 1998 р. вона вийшла на перше місце, відірвавшись від таких ТНК як «Дженерал електрик» і «Роял Датч-Шелл». Активне економічне та географічне розширення ТНК створило багато труднощів для регулювання їх діяльності, формулювання кола прав і обов'язків, визначення відповідальності, гармонізації законодавства приймаючих країн. Проблема правосуб'єктності ТНК існує з моменту їх виникнення. При цьому ТНК не слід включати до первинних суб'єктів міжнародного права, оскільки наявність суверенітету не є їх характерною ознакою [2, с. 102].

Необхідно зазначити, що рекомендаційні норми (так зване «м'яке право»), які містяться в резолюціях та рішеннях міжнародних організацій, а також в інших джерелах міжнародного права, не можуть визначати правовий статус і правосуб'єктність ТНК, тому що вони не створюють для останніх будь-яких прав та обов'язків у суворому юридичному значенні. Принципово іншої позиції дотримуються юристи-міжнародники, котрі зазначають, що ТНК фактично укладають договори (наприклад інвестиційні чи концесійні) з державами, з іноземними урядами, у зв'язку з чим можна розглядати відносини між державами та міжнародними корпораціями. Таким чином, вченими висвітлюються різні концепції, однак панівною залишається позиція стосовно ТНК як суб'єкта «квазіміжнародного права» [2, с. 102].

Якщо стосовно національних підприємств законодавчі норми добре сформовані, то ТНК, що існують декілька десятиліть, не мають такого регулювання. Це пов'язано зокрема з тим, що розробити однакові принципи поведінки корпорацій в різних країнах дуже важко, адже процес знаходження в цьому випадку «спільного знаменника» є тривалим і нелегким внаслідок відмінностей законодавчих норм кожної країни [1, с. 83]. Противником думки

про можливість регулювання діяльності ТНК за допомоги міжнародного права є С.Н. Лебедев, який заперечує безпосереднє врегулювання ними цивільно-правових відносин з «іноземним елементом», зокрема, відносин між різнонаціональними юридичними особами у зовнішньоторговельній угоді. Л.Н. Галенська зазначає, що сучасна міжнародна практика свідчить про обов'язок держав керуватися основними принципами міжнародного права не лише під час укладання міжнародних договорів, а й у своїх односторонніх актах, що стосуються інтересів інших суб'єктів: держав, їхніх юридичних осіб і громадян [1]. З цією думкою можна погодитися, оскільки таке регулювання дало б можливість для гармонізації національного законодавства країн з міжнародно-правовими нормами.

У науковій літературі поряд із поняттям «ТНК» використовують термін «міжнародна юридична особа» (МЮО), зрідка зазначаючи на умовність терміна «міжнародний». В умовах глобалізації формулювання єдиної точки зору в цьому напрямі правового регулювання ТНК має надзвичайно важливе значення. Деякі автори відносять ТНК до МЮО, хоча це різні категорії. Єдина можлива ситуація, коли створена відповідно до міжнародного договору юридична особа буде одночасно підрозділом ТНК чи ТНК у цілому (якщо остання існує у формі єдиної юридичної особи). Водночас, більшість юридичних осіб — підрозділів ТНК не володіють статусом міжнародних, оскільки вони не були створені відповідно до певного міжнародного договору, що дає підстави розділяти ТНК і МЮО [2, с. 103].

Отже, ТНК не лише докорінно змінили міжнародну економічну діяльність, але й значно ускладнили регулювання національних економік. Сьогодні глобальний характер операцій таких компаній практично унеможливив контроль за їх здійсненням будь-якими державними органами влади. Так, незбалансованість інтересів ТНК та влади країни часто призводить до конфліктів та непорозумінь між ними. З іншого боку, ТНК, яка розташувалася в певній державі, зобов'язана дотримуватись законів і традицій цієї країни, що не завжди відповідає власним інтересам компанії. Міжнародно-правове регулювання діяльності ТНК на регіональному рівні відіграє певну роль, але воно ще не спроможне захистити країни, особливо ті, які стали на шлях самостійного розвитку. На нашу думку, найдоцільнішим у цій сфері є прийняття єдиного акту в рамках ООН, адже правове регулювання діяльності ТНК як на регіональному, так і на світовому рівні сьогодні ще далеке від бажаного.

## Література

1. Кметик Х. В. Значення основних принципів міжнародного права у регламентації діяльності транснаціональних корпорацій / Х. В. Кметик // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2009. — № 1. — С. 83—87.
2. Кметик Х. В. Концепції щодо визначення міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій / Х. В. Кметик // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2008. — № 1. — С. 102—107.
3. Кметик Х. В. Юридична природа транснаціональних корпорацій / Х. В. Кметик // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2008. — № 6. — С. 155—160.
4. Опришко В. Міжнародне економічне право: підручник / В. Опришко, А. Коста, К. Квінтано. — К.: КНЕУ, 2006. — 496 с.
5. Паньков В. Глобалізація економіки: quails es et quo vadis? / В. Паньков // МЭМО — 2011. — № 1.
6. Терехов Є. М. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем / Є. М. Терехов, О. В. Прокопенко // Вісник Сумського державного університету. — 2010. — № 1. — С. 103—113.
7. Терехов Є. М. Транснаціональні корпорації як прояв глобалізації та багатосторонньої взаємодії країн / Є. М. Терехов, О. В. Прокопенко // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. — 2005. — № 1. — С. 44—46.
8. Чернова О. В. Транснаціональні корпорації в міжнародній економічній системі / О. В. Чернова, О. В. Пазиніч // Інвестиції: практика та досвід. — 2010. — № 12. — С. 24—26.

**Мартишенко А. С.**

(фінансово-економічний ф-т, III курс)

## ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

*Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні — науково і економічно обґрунтовані напрями провадження інноваційної діяльності.*

*Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011—2021 роки [1]:*

1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;

3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;

5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

На даний момент Законодавством України передбачено 16 технопарків, 1 науковий парк («Київська політехніка»), 11 спеціальних (вільних) економічних зон. Причому половина із 16 технологічних парків України не реалізовує жодних проєктів.

*Проблеми розвитку інноваційної сфери:*

- темпи розвитку інноваційної сфери не відповідають попиту на передові технології з боку економіки;
- низька сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій;
- втрата кадрів і скорочення матеріально-технічних засобів в інноваційній сфері;
- неефективність податкової системи, високий рівень корупції;
- слабкий розвиток державно-приватного партнерства (далі — ДПП);
- недосконалість дозвільної системи та складність ліцензування;
- проблема започаткування та виходу з бізнесу.

*Причини проблем:*

1. Система бюджетного фінансування не налаштована на одержання кінцевого прикладного результату (виконання НДДКР призупиняється в очікуванні фінансування на завершальних етапах і морально старіє).

2. Неефективний розподіл бюджетних коштів (розпорошення коштів між 36 розпорядниками бюджетних коштів, частина з яких працює неефективно).

3. Ускладнена процедура обслуговування Державним казначейством спецрахунків (іноземні замовники відмовляють у співпраці; державні замовники НДДКР, на додаток до конкурсного

добору, вимушені застосовувати процедуру конкурсних торгів при здійсненні закупівель за держані кошти).

4. Відсутність економічних стимулів у суб'єктів господарської діяльності здійснювати технологічну модернізацію шляхом запровадження нових науково-технічних розробок.

*Для розв'язку проблем необхідно подолати їх причини, а саме здійснити:*

- збільшення фінансування на оновлення матеріально-технічної бази наукових установ та вищих навчальних закладів;

- розширення програм надання грантів молодим ученим і викладачам для проведення досліджень, підготовка українських учених до ефективної конкурентної боротьби за гранти Рамкової програми ЄС [2];

- проведення переговорів з Європейською Комісією щодо визначення умов приєднання України до Європейського дослідницького простору (ЄДП) (створення загальноєвропейського ринку досліджень з мобільними науковими кадрами, здійснення дослідницьких ініціатив, ефективне координування національних і регіональних дослідницьких проектів, програм і стратегій);

- запровадження державно-приватного партнерства (ДПП) в науково-технічній та інноваційній сферах;

- розширення можливостей ВНЗ залучати додаткові кошти за рахунок легалізації інституту «ендаументу», грантової підтримки НДДКР; розширення списку платних послуг ВНЗ;

- популяризацію і розвиток «єдиного інвестиційного вікна» на місцях (регіональний центр з інвестицій та розвитку), на яке покладена функція взаємодії з органами влади в інтересах інвесторів з одержання ліцензій, дозволів, погоджень, вирішення земельних питань тощо;

- пільгове оподаткування («податковий кредит» в Європі) розробок має бути у формі зменшення податку на прибуток на суму, що дорівнює певній частини витрат на дослідження і розробки протягом фінансового року.

Введення пільгового оподаткування може бути «експериментальним» заходом на обмежений період часу, а його рівень може коригуватися в залежності від результатів «експерименту».

- імплементація проекту заснування Національної венчурної компанії у якості «фонду фондів», тобто інвестора венчурних фондів (покласти на нього функцію оцінки інноваційних проектів).

## Література

1. Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.

2. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Програма економічних реформ на 2010 — 2014 роки. — Комітет з економічних реформ при Президентові України. — К., 2010.

**Медвецький І. А.**

(фінансово-економічний ф-т, IV курс)

## ПОДАТКОВІ ВИГОДИ ОФШОРНИХ ЗОН

*Право платників податків уникати  
їх сплати, з використанням усіх дозволених законами засобів,  
ніким не може бути оскаржене.*

*Кожен має право вести свої фінансові справи таким чином,  
щоб звести відповідні платежі до мінімуму...*

**Джордж Сандерленд,**  
суддя Верховного суду США.

Згідно з визначенням Кембріджського університету, «офшорна зона — це вся або частина території країни, де встановлюється і використовується пільговий режим функціонування компаній з офшорним статусом, які ведуть свою діяльність поза межами території реєстрації та проводять операції з майном чи коштами нерезидентів» [2].

Про значення офшорного бізнесу для світової економіки свідчать наступні дані. Населення офшорних зон складає 1,2 % населення світу, ВВП офшорних юрисдикцій складає 3 % світового рівня ВВП. При цьому 26 % всіх фінансових активів світу зареєстровані в офшорних зонах, 48 % світового товарообігу проходить через компанії, зареєстровані в офшорних юрисдикціях, 43 % міжнародних фінансових операцій здійснюються через офшорні зони, 57 % депозитних вкладів світу утримуються на офшорних банківських рахунках [3].

Іноземні депозити, розміщені в банках на Кайманових островах, складають \$956 млрд, в Люксембурзі — \$464 млрд, в Гонконзі — \$165 млрд, в Швейцарії — \$506 млрд, на Багамських ос-



тромах — \$150 млрд, в Японії — \$667 млрд дол., в Сінгапурі — \$260 млрд, у Франції — \$986 млрд [4].

Більшість міжнародних компаній вважають офшорний бізнес необхідним елементом розширення своєї діяльності і нарощування капіталу, проводячи при цьому операції, принаймні, в одному офшорному фінансовому центрі. Так, наприклад, IBM і Microsoft проводять фінансові операції в Дубліні, Orient Express і American Airlines — на Бермудських островах, De Beers — на острові Мен, General Electric і CNN — на Кіпрі. Провідні світові фінансові інститути, включаючи Chase Manhattan, Citibank, Goldman Sachs, Credit Suisse, Barclays Bank, Bank of America, також є активними користувачами офшорних послуг.

Якщо базова ставка податку на прибуток в Україні становить 19 %, в Російській Федерації — 20 %, то в офшорних юрисдикціях вона є меншою за 10 %. Податок на дивіденди в офшорних юрисдикціях найчастіше взагалі відсутній. Так, компанія «UC Rusal» отримала у 2011 році \$2,87 млрд чистого прибутку. Але в Росії, де компанія виробляє майже 97 % свого алюмінію, оподатковувана база склала лише \$602 млн, таким чином, російський бюджет отримав всього близько \$120 млн податку на прибуток.

Винятком не стала і Україна. Протягом 2011—2012 рр. українські банки перерахували в офшорні зони астрономічну суму — \$53 млрд. За валютним курсом, що діє останні чотири роки, це більше ніж 400 млрд грн. Для порівняння, державний бюджет на 2012 рік склав 367 млрд грн. Банківські перекази з України на Кіпр в 2011—2012 рр. склали \$51 млрд (96 % всіх українських інвестицій) [5].

Звісно, виведені мільярди повертаються в Україну у вигляді інвестицій, але вони є значно меншими від вивезених коштів в офшори, що в подальшому призводить до зростання дефіциту платіжного балансу країни.

Для збільшення податкових платежів в дохідну частину бюджету України від операцій з офшорними юрисдикціями було б доцільно переглянути угоди про уникнення подвійного оподаткування між Україною та офшорними юрисдикціями, перелік яких в свою чергу можна було б законодавчо розширити. Враховуючи податкові вигоди офшорних зон та досвід функціонування, доцільно було б створити власну офшорну зону в туристичному або регресивному регіоні України та отримувати від її діяльності податкові вигоди в дохідну частину бюджету України.

## Література

1. Розпорядження КМУ «Про перелік офшорних зон» № 143-р від 23.02.2011 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: .  
[http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-2011- %D1 %80](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-2011-%D1%80)
2. McCann H. Offshore Finance. — Cambridge: Cambridge University Press, 2010.
3. UNCTAD, World Economic Outlook — database, April 2011 for GDP. [www.unctad.org](http://www.unctad.org).
4. Statistical annex: the international banking market, [www.bis.org](http://www.bis.org).
5. Інтернет-ресурс видання «Економічна правда»:  
<http://www.epravda.com.ua/>.

**Мелкумян І. А.**

(ф-т управління персоналом та маркетингу, І курс)

### ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА УКРАЇНСЬКУ ЕКОНОМІКУ

Термін «глобалізація» з'явився порівняно недавно (вперше в наукових виданнях у 1983 році його використовував професор Гарвардської школи бізнесу Теодор Левітт). Сьогодні ми змушені використовувати його у розмовах про проблеми і перспективи економічного розвитку країни. Глобалізація — це процес всесвітньої економічної, політичної і культурної інтеграції. Процеси глобалізації неодмінно впливають на розвиток та функціонування нашої держави. Але цей вплив неоднозначний. Сьогодні глобалізація — це складний і суперечливий процес. Розглянемо особливості сучасного впливу основних глобалізаційних тенденцій на подальший розвиток економіки України.

У політиці глобалізація полягає в послабленні національних держав і трансформації національних держав у постсучасні. З одного боку, це відбувається через те, що сучасні держави делегують все більше повноважень впливовим міжнародним організаціям. З іншого боку, за рахунок скорочення державного втручання в економіку і зниження податків збільшується політичний вплив підприємств (надто — великих транснаціональних корпорацій). Глобалізація економіки — це також складний і суперечливий процес. З одного боку, вона полегшує господарську взаємодію між державами, створює умови для доступу країн до передових досягнень людства, забезпечує економію ресурсів, стимулює світовий прогрес. З іншого, глобалізація поширює конкурентну бо-

ротьбу на всіх учасників, в тому числі на слабкі країни, що не входять в «золотий мільярд». Це призводить до розорення малого бізнесу та зниження рівня життя населення. Що стосується культурної глобалізації, то, з одного боку, це призводить до популяризації окремих видів національної культури по всьому світу. З іншого боку, багато хто розцінює це як втрату національних культурних цінностей і бореться за відродження національної культури.

Вплив глобалізації в першу чергу проявляється у діяльності ТНК. У цьому контексті наслідки глобалізаційних тенденцій для економіки України є такими:

- Збільшення кількості робочих місць у зв'язку з появою ТНК. Але, не витримавши конкуренції, деякі вітчизняні підприємства припиняють свою діяльність, що призведе до скорочення робочих місць. Однак очевидним є те, що сальдо буде позитивним, тому цей пункт можна вважати для України сприятливим.

- Екологічні проблеми. Багато хто вважає, що діяльність багатьох ТНК негативно впливає на екологію, а тому глобалізація в цій галузі неприпустима. Однак, проаналізувавши безліч підприємств на Україні, які погано впливають на екологію країни, можна дійти висновку, що вітчизняних підприємств серед них в десятки разів більше, ніж іноземних. Проблема екології — це проблема кожного окремо взятого підприємства, але не глобалізації в цілому.

- Сильна конкуренція. Тиск на малий бізнес і стартапи. Однак не варто забувати що в українських умовах актуальні такі явища, як високий рівень корупції, монополія, відкати тощо.

- Висока міжнародна якість життя.

- Шлях до економічного розвитку країни. В Україні сьогодні багато проблем, як і в будь-якій країні. Більше ніж в одних, менше ніж в інших. Вирішувати їх вона може й самостійно, але набагато легше це робити за допомогою і під контролем держав, які ці проблеми вже вирішили.

Очевидно, вплив глобалізації має значно більше проявів та тенденцій, але саме ці є основними, що дозволяють зрозуміти, що не все так погано, як здається.

### *Література*

1. Белик К.В. Вплив глобалізації виробництва на формування конкурентної політики / К.В. Белик, О.С. Горда // Культура народів Причорномор'я. — 2009. — № 161. — С. 12—15.

2. Біла С.А. Вплив глобалізації на формування диспропорцій регіонального розвитку в Україні / С.А. Біла // Стратегічні пріоритети. — 2011. — № 1. — С.13—20.

3. Гонта О.І. Проблеми транснаціоналізації економіки регіонів в аспекті коеволюції геополітики та продуктивних сил // Вісник Хмельницького національного університету. — Хмельницький, 2008. — № 2, Т 1(106). — С. 136—141.

4. Дударьов В.В. Зовнішня політика європейської середньої держави за умов глобалізації (на прикладі Великої Британії, Польщі і України): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. політ. наук: спец. 23.00.04 / В.В. Дударьов; Ін-т світ. економіки і міжн. відносин України. — К., 2003. — 13 с.

5. Кочетов Э. Глобалистика: теория, методология, практика / Э. Кочетов. — М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2002. — 672 с.

6. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Дж. Сорос. — М.: ИНФРА-М, 2009. 250 — 262 с.

**Москаленко Д. Ю.**

(ф-т міжнародної економіки і менеджменту, III курс)

## **ФІКСОВАНИЙ ЧИ ПЛАВАЮЧИЙ ВАЛЮТНИЙ КУРС ДЛЯ УКРАЇНИ?**

Валютний курс показує, наскільки високою є цінність однієї валюти по відношенню до певної іншої в конкретний момент часу. Іншими словами, валютний курс демонструє цінове відношення між двома валютами [4].

Валютний курс може бути фіксованим або плаваючим.

Плаваючий валютний курс виникає на валютному ринку лише на базі попиту та пропозиції. Курси коливаються вільно, що по-іншому називається флотингом. Існує два види флотингу [4]:

1. Чистий флотинг. Ситуація, коли центральний банк не втручається взагалі в процеси, пов'язані з попитом та пропозицією.

2. Брудний флотинг. Ситуація, коли центральний банк через купівлю або продаж іноземної валюти втручається в регулювання валютного ринку.

За твердим валютним курсом держави або бізнес-партнери домовляються обмінювати валюту таким чином, що двостороння ціна може коливатись лише в конкретних рамках. Для утри-

мування курсу національний банк здійснює постійні інтервенції [1].

Для того, щоб відповісти на питання доповіді, потрібно для початку встановити, які макроекономічні цілі переслідуються. Для вибору конкретного валютного режиму існують певні критерії. Розглянемо їх.

1. Рівень ринкових відносин та відкритість економіки, що надає можливості для ефективного розподілення ресурсів та забезпечує автоматичне відновлення економічних балансів. Вступ України до СОТ сприяв підвищенню рівня відкритості її економіки. Згідно цьому критерію можна зазначити, що він виступає аргументом за фіксований валютний курс [2];

2. Рівень дестабілізації економіки. Тут відбувається економічна криза: підвищення рівня безробіття, прискорення темпів інфляції, знецінювання вкладів, що також грає на користь фіксованого валютного курсу [2];

3. Золотовалютні резерви. У лютому 2010 року вони становили 30,88 млрд. дол. США [3]. На противагу цьому, у лютому 2013 року — 24,71 млрд. дол. США [3]. Таке скорочення пов'язане з намірами НБУ за допомогою золотовалютних резервів тримати стабільний курс гривні. Тому це є аргументом для плаваючого валютного курсу;

4. Масштаб економіки — аргумент для фіксованого валютного курсу. Чим більшим є ступінь диверсифікації виробництва та чим глибшими є міжнародні відносини, котрі в порівнянні з внутрішніми товарними та грошовими потоками не такі масштабні, тим меншими є зовнішні ризики для економіки [2];

5. Диверсифікація експорту. Вона визначає структуру зовнішньої торгівлі та величини валютних надходжень. У 2012 році наявним було негативне сальдо зовнішньої торгівлі у розмірі —15,848 млрд дол. США [3]. У січні 2013 року воно (сальдо) мало перед собою в перший раз за довгі часи позитивний знак, а саме +0,16 млрд дол. США [3]. Девальвація національної валюти не може сприяти значному підвищенню експорту через залежність від імпорту. А також, девальвація веде до подорожчання імпорту [2]. До того ж, український експорт не характеризується конкурентоспроможністю. Експорт товарів з низькою доданою вартістю суттєво залежить від кон'юнктурного впливу [2]. Тому тут було б доцільно використовувати плаваючий курс;

6. Темпи інфляції. Вони впливають на вибір валютного режиму, коли наявною є значна різниця між темпами зростання цін в

країні та ціновою динамікою її зовнішніх торговельних партнерів. Так як темпи інфляції в Україні набагато більш, ніж у її європейських партнерів, варто використовувати фіксований валютний курс [2]. Слід зазначити, що 2012 рік Україна закінчила з дефляцією, котра становила 0,2 % [3]. Але це не є показником зростання чи прогресу, а навпаки — показником стагнації в країні;

7. Можливість отримання зовнішніх позичок, щоб збільшити валютні резерви, або щоб здійснити стабілізаційні заходи. Тут важливу роль грає співробітництво НБУ та МВФ [2]. Програма «stand by», на жаль, з 2011 року знаходиться в замороженому стані. Було припинено кредитування української економіки. 10 квітня 2013 року місія МВФ покинула територію України, так і не уклавши нових договорів чи угод щодо відновлення програми. І хоча офіційно було заявлено, що співпраця продовжиться, це означає, що не варто в найближчі часи покладати надії на нові європейські кредити, котрі так конче необхідні українській економіці.

Отже, як можна побачити, Україна ще не готова повністю перейти до режиму плаваючого валютного курсу. У часи криз та нестабільного валютного ринку необхідно звертатись до обмежено плаваючого валютного курсу. Це означає встановлення курсу національної валюти у доволі вузькому коридорі. Національний банк повинен зі свого боку гарантувати валютний курс в межах цього коридору. Він також мусить розробити відповідні заходи щодо хеджування валютних ризиків. Тобто, спочатку треба створити всі належні умови, і лише потім здійснити перехід до чисто-го флотингу.

### *Література*

1. Gregory Mankiw. Makroökonomik: Schäffer-Poeschel Verlag; 6., überarbeitete und erweiterte Auflage.
2. Вірт М.Я. Регулювання валютного курсу та його оптимальний режим для України / М.Я. Вірт, П.О. Куцик // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — Вип. 21.3. — С. 157—163.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Flexible und fixe Wechselkurse [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rechnungswesen-verstehen.de/bwl-vwl/vwl/flexible-und-fixe-wechselkurse.php>.

## **КЕЙНСІАНСЬКА МОДЕЛЬ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ**

В середині 30-х років XX ст. бере початок розвиток прагматичної теорії грошей — кейнсіанської та монетаристської. Джон Мейнард Кейнс започатковує новий напрямок в теорії грошей — теорію переваг ліквідності. Основи теорії грошей закладені в більшості його праць, а особливо в роботі «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей».

Метою цієї роботи є висвітлення та аналіз практики застосування кейнсіанської моделі грошово-кредитного регулювання.

Визначивши роль грошей як важливого елемента економіки, Дж. Кейнс сформулював такий теоретичний висновок: оскільки через гроші виражаються всі головні економічні результати та оцінки, сподівання і настрої економічних агентів, то з їх допомогою можливо цілеспрямовано впливати на реальні економічні процеси. Тоді такі показники ринкового господарства, як маса грошей в обігу, норма відсотка, активні операції бюджету і банківської системи, емісійна діяльність центрального банку тощо, — можуть стати важливими інструментами державного економічного регулювання. Заходи грошово-кредитної політики в довгостроковому періоді впливають на зміни реального обсягу виробництва, але лишаються нейтральними стосовно до цін. У короткостроковому періоді зміни у грошово-кредитній політиці центрального банку можуть впливати на ціни, а отже, її використання є доцільним при загостренні інфляції [2, с. 28].

Головна ідея вчення Дж. Кейнса полягає в тому, що збільшення кількості грошей в обігу доцільне до тієї межі, поки економіка у відповідь на випереджаюче зростання грошових ресурсів спроможна нарощувати обсяги зайнятості реальних виробничих ресурсів. За цією межею починається справжня інфляція, тобто будь-яке додаткове збільшення грошей здатне спричинити тільки зростання цін. Подібний стан економіки Дж. Кейнс вважає небажаним, але будь-які інші тенденції в даному напрямку він розглядав як безпечні для економіки і швидше стимулюючі, ніж депресивні. «Тільки у виняткових випадках збільшення кількості грошей буде супроводжуватися зменшенням розмірів сукупного ефективного попиту». У зв'язку з цим Кейнс різко критикував

спрощену точку зору, згідно з якою будь-яке збільшення кількості грошей в обігу і будь-яке зростання цін мають інфляційний характер. На його думку, зростання цін є безпосереднім супутником довгострокових періодів економічного зростання [1].

Ринкова економіка є нестійкою системою, що має чимало внутрішніх недоліків. Тому держава повинна регулярно використовувати різні інструменти регулювання економіки, зокрема й грошово-кредитні. Ланцюжок причинно-наслідкових зв'язків у зміні пропозиції грошей і номінального ЧНП такий: зміна грошової пропозиції є причиною зміни рівня процентної ставки, що, у свою чергу, зумовлює зміну в інвестиційному попиті і, через мультиплікативний ефект, — зміну в номінальному ЧНП (рис. 1) [1].



Рис. 1. Кейнсіанська концепція грошово-кредитного регулювання

Як видно зі схеми, зміна грошово-кредитної політики змінює пропозицію грошей у країні, а своєю чергою, зміна грошової пропозиції впливає на відсоткову ставку, і відповідно — на рівень інвестицій.

Загалом, на погляд кейнсіанців, переваги грошово-кредитної політики полягають в її гнучкості і політичній прийнятності, але поряд з позитивними моментами існують і негативні. Перед кредитно-грошовою політикою постала низка обмежень і проблем:

1) надлишкові резерви, які є наслідком політики дешевих грошей, можуть не використовуватися банками для розширення пропозиції грошей;

2) викликана грошово-кредитною політикою зміна грошової пропозиції може бути частково компенсована зміною швидкості обігу грошей;



3) вплив кредитно-грошової політики послабиться, якщо крива попиту на гроші полого, а крива попиту на інвестиції — стрімка, до того ж вона може зміститися, нейтралізуювши грошово-кредитну політику [1].

Особливо активно кейнсіанські методи регулювання застосовували у грошово-кредитній політиці розвинених країн у повоєнний період до 60—70-х років включно. Це, передусім, стосується прямого кількісного контролю за обсягами кредитів та рівнем відсоткової ставки. Ступінь поширення прямого державного регулювання значною мірою зумовлювався рівнем одержавлення в кредитному секторі. Особливо важливу роль це регулювання відігравало у Франції внаслідок націоналізації в кредитній сфері в 1981 р. При цьому грошово-кредитне регулювання було підпорядковане реалізації програмних настанов, планів соціально-економічного розвитку країни. Воно полягало в прямому контролі Банку Франції за обсягом кредиту (що перевищував 25 млн франків) і періодичному обмеженні розширення банківських кредитів [3, с. 273].

У Великобританії в ці роки теж переважали методи прямого кількісного контролю за обсягами кредитів і регулювання рівня відсоткових ставок. Особливу увагу Банк Англії приділяв дотриманню комерційними банками рівня ліквідних активів. Зокрема, банки були зобов'язані мати цих активів не менше ніж 28 % своїх депозитів. Водночас центральний банк активно застосовував облікову політику залежно від кон'юнктури грошового ринку. Регулювання облікової ставки, як один з найтрадиційніших і найстаріших важелів впливу на комерційні банки, проіснувало до 1971 р. Воно поступилося місцем визначенню мінімальної позичкової ставки, яка змінювалась залежно від тенденцій ринкових ставок загалом.

Це фактично свідчило про переорієнтацію курсу грошово-кредитного регулювання, про відмову від прямого втручання в пропорції грошового ринку і перехід до опосередкованих методів впливу на грошово-кредитний сектор економіки. Становлення непрямого регулювання ускладнювалось кризовими явищами в кредитній сфері, зокрема банківською кризою 1973—1974 рр., що зумовило тимчасове повернення до випробуваних способів прямого впливу через вибірковий контроль над розмірами кредитів, встановлення мінімальних позичкових ставок тощо. Але з 80-х років XX ст. монетаристські підходи до регулювання грошово-кредитної сфери набувають дедалі більшої ваги.

Отже, грошово-кредитна політика західноєвропейських країн та США до 1970-х — початку 1980-х рр. базувалась на кейнсіанській концепції із застосуванням політики регулювання позичкового відсотка, обмеження обсягів кредитів, вибіркового контролю за грошовим ринком, масою грошей в обігу та рівнем інвестування. Кейнсіанські рецепти регулювання стали визначальним внеском у стабілізацію економіки країн розвинутого капіталізму. Наприкінці ХХ ст. ця економіка кардинально змінилася, по суті, вийшла на лінію виробничого потенціалу. Відповідно, регулювання, спрямоване на «лікування» дефляції через стимулювання ефективного попиту на національному ринку, перестало приносити успіх. Економіку багатьох країн спіткали інфляційні процеси. Це викликало розчарування як у кейнсіанських підходах до регулювання, так і в самій теорії. Крім цього, пряме державне регулювання було негнучке, жорстке, консервативне. Це суперечило вимогам, поставленим розгортанням науково-технічної революції: гнучкості, динамічності в розвитку, а відповідно і в регулюванні.

Сучасні теоретичні моделі грошово-кредитної політики є синтезом кейнсіанства і монетаризму. У довгостроковому періоді в грошово-кредитній політиці сьогодні переважає монетаристський підхід. Разом з тим держава не відмовляється в короткостроковому періоді від впливу на процентну ставку в цілях швидкого економічного маневрування.

Загалом можна підсумувати, що механізми регулювання грошово-кредитної політики Кейнса дійсно працювали і приносили успіх до певного часу. Але вже в ХХІ столітті особисто я вважаю що положення Кейнса вже є історією економіки, вони мають право на існування тією ж мірою, що й, наприклад, традиційна економічна система, але більшість цивілізованого світу від них вже відмовилася. Тому і дану модель грошово-кредитного регулювання слід розглядати як історію, а історію слід пам'ятати і повертатися до неї лише щоб не робити схожих помилок в майбутньому, а не щоб списувати чи брати за приклад засади економічного розвитку чи економічної політики в майбутньому, наприклад, для України. Одна економічна теорія завжди змінюється іншою, а зміни економічних теорій, економічних політик, на мою думку, — не просто самоціль, а спосіб забезпечення функціонування та процвітання економічної системи в майбутньому. Тобто дана теорія вже є пережитком минулого, на теренах України вона не розвивалася в час свого розквіту, тому і зараз почепнути національній економіці щось універсальне з неї неможливо і утопіч-

но. Методу виходу з кризи, в якій знаходиться зараз Україна, за допомогою чи кейнсіанства загалом, чи окремих постулатів грошово-кредитної політики, на мою думку, знайти неможливо.

### *Література*

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Джон Мейнард Кейнс. — М., 1976. — 453 с.
2. Кривенко Л.В, Грошово-кредитні засоби регулювання економіки: монографія / Л.В. Кривенко. — Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010.
3. Шпаргало Г.Є. Теоретичні засади та світова практика застосування кейнсіанських підходів до грошово-кредитного регулювання / Г.Є. Шпаргало, Ю.А. Семеряк, І.М. Бриндзя // Науковий вісник НЛТУ України. — 2009. — Вип. 19.5. — С. 268—275.

**Нестеренко О. В.**

(обліково-економічний ф-т, III курс)

### **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

В сучасних умовах глобалізації економічних процесів важливе місце посідає активізація відтворення основних засобів, як бази стабільності діяльності підприємства. Потребує вирішення проблема забезпечення ефективного, своєчасного й повноцінного відшкодування та оновлення елементів основного капіталу на базі новітніх досягнень НТР. Тому вдосконалення існуючих підходів до вибору методів нарахування амортизації основних засобів і вдосконалення амортизаційної політики має важливе значення для підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції.

Існуючі дефініції поняття «амортизації» в економічній літературі не повністю розкривають призначення амортизації, часто приписують не властиві їй функції. Доцільно запропонувати таке визначення: амортизація — комплексна економічна категорія, яка характеризує процес систематичного, поступового, науково обґрунтованого та економічно доцільного перенесення вартості основних засобів на вартість готової продукції (послуг) підприємства, виготовленої (наданих) з їх використанням, з метою забезпечення поступового відновлення основних засобів внаслідок їх морального та фізичного зносу.

При виборі методів нарахування амортизації, необхідно враховувати їх зв'язок з доходами від реалізації продукції, адже при збільшенні амортизаційних відрахувань, що є статтею калькулювання, збільшується собівартість продукції. Якщо ціна продукції стабільна, за наявності стійкого попиту, обсяги виробництва зростають. Отже, швидше досягається точка беззбитковості — підприємство працює отримуючи прибуток. Якщо ж амортизаційні відрахування зростають, а кількість виробленої продукції залишається сталою, для покриття витрат необхідно підвищувати ціну товарів, що негативно впливає на їх конкурентні позиції на ринку.

Відтворення основних засобів пов'язано з послідовним проходженням продукцією чотирьох фаз свого існування: початкового зростання, становлення, зрілості, старіння. Тому економічно доцільною є зміна методів нарахування амортизації під час експлуатації основного засобу в залежності від етапу життєвого циклу, на якому він знаходиться. (рис. 1).



Рис. 1. Послідовність проходження продуктом фаз свого існування

Фаза початкового зростання характеризується повільним зростанням продажів та незначними обсягами прибутку. Найбільш доцільними для застосування є методи пропорційного нарахування амортизації: прямолінійний та виробничий.

Характерним для другої та частково третьої фази є зниження витрат на виробництво і зростання попиту на товар. У кінці фази має бути досягнутий максимальний прибуток. У цей період спостерігається стабільність отримання грошей та їх інтенсивне витрачання на розширене відтворення основних засобів, рекомендовано застосування прискорених методів амортизації: прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивного.

Остання чверть третьої фази відзначається зниженням продажу у зв'язку з насиченням ринку, зниженням прибутку на одиницю продукції. У цей час необхідно готувати шляхи для переходу на нові вироби, що потребує додаткових вкладень у розвиток і відновлення основних засобів.

На четвертій стадії життєвого циклу проводиться вибуття основних засобів. Доцільно застосовувати пропорційні методи нарахування амортизації. Якщо відбувається модернізація продукту, а отже і модернізація основних засобів, доцільним є перехід до методів, рекомендованих на першій фазі.

Отже, вибір способу нарахування амортизації товару нерозривно пов'язаний зі стадією його життєвого циклу на ринку. (рис. 2)

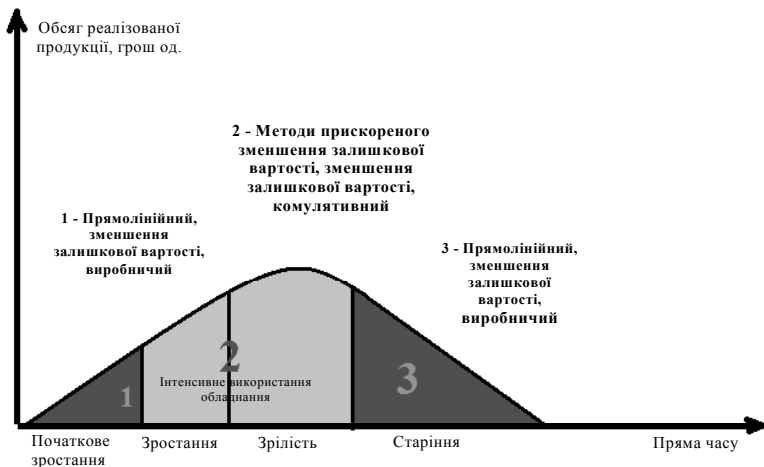


Рис. 2. Рекомендовані методи нарахування амортизації відповідно до стадій життєвого циклу продукту

Оскільки обсяги та доступність традиційних джерел фінансування відтворювальних процесів, таких як власні кошти, бюджетне фінансування, банківські кредити, не задовольняють інвестиційні потреби підприємств у здійсненні широкомасштабного оновлення основних засобів, то важливим завданням амортизаційної політики підприємств є вибір оптимального методу нарахування амортизації основних засобів.

### Література

1. Бондар М.І. Амортизація основних засобів: облік та оподаткування / Бондар М.І., Бабіч В.В. // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. — 2011. — № 1 (55).— С.31—34.
2. Голов С. Дискусійні аспекти амортизації / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — № 5. — С. 3—8.

3. Козик В.В. Вплив амортизаційних відрахувань на інвестиційну ефективність продуктивних інноваційних проектів машино- та приладобудування / В.В. Козик, О.Л. Политанська // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 7. — С. 112—116.

4. Косова Т.Д. Амортизація як інвестиційний ресурс підприємства / Т.Д. Косова // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — № 9. — С. 157—164.

5. Котова М.В. Вибір оптимального методу нарахування амортизації за бухгалтерським обліком для підприємств промисловості / М.В. Котова // Праці Одеського політехнічного університету: Зб. наук. праць. — 2009. — №2. — С. 280—284.

6. Хомин П.Я. Амортизація: економічний зміст та методика відображення / П.Я. Хомин, І.М. Пиріг // Фінанси України. — 2007. — № 6. — С. 22—30.

**Олеїніков Д. О.**

(обліково-економічний ф-т, IV курс)

## **ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ**

Зовнішній аудит акціонерних товариств є обов'язковим. Йому властиві наступні характерні відмінності, що не притаманні перевіркам на підприємствах інших організаційно-правових форм власності [1]:

- аудит емісійної діяльності;
- аудит дивідендної політики, перевірка достовірності: розрахунку сум дивідендів, термінів та об'ємів виплат, процедур реєстрації акціонерів, процесу реінвестування дивідендів;
- аналіз показників фінансового стану акціонерного товариства (індикатори загального стану, які дають змогу великому колу інвесторів приймати рішення щодо власної інвестиційної політики по відношенню до конкретного акціонерного товариства) розрахунок яких зазначається у аудиторському висновку. Основними показниками є:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт загальної ліквідності;
- коефіцієнт фінансової стійкості;
- коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом [2].

В ході проведеного дослідження було розглянуто аудиторські висновки, надані найбільш потужним підприємствам: металур-

гійної, машинобудівної, енергетично-машинобудівної та інших високорозвинутих галузей вітчизняної економіки. Спільним для них було те, що майже всі вони умовно-позитивні. Кожне з досліджуваних підприємств має свої власні специфічні недоліки (помилки) фінансової звітності, облікових процедур тощо.

Причиною різного роду помилок є недосконалість систем контролю. Ревізійна служба та інші контрольні підрозділи акціонерних товариств не мають змоги ефективно виконувати свою функції через підпорядкованість топ-менеджменту, правову та іншу обмеженість.

Тому найбільш ефективним інструментом запобігання помилок у фінансовій звітності та іншій обліковій діяльності є система внутрішнього аудиту. Нажаль, на даний момент в Україні лише кредитно-банківські установи мають нормативну базу (створену НБУ), яка визначає обов'язковість проведення внутрішнього аудиту.

Внутрішній аудит має низку переваг. Користуючись ним, будь-яке підприємство може значно підвищити свої шанси на успішне проходження зовнішньої аудиторської перевірки:

- розробка і подання пропозицій щодо усунення виявлених недоліків та рекомендацій щодо підвищення ефективності управління;
- перевірка додержання законів та інших нормативних актів, а також вимог облікової політики, інструкцій, рішень і вказівок керівництва або власників;
- проведення спеціальних службових розслідувань в окремих випадках, наприклад, підозр у зловживаннях;
- сприяння мінімізації втрат виробничих запасів, грошових коштів, основних засобів.

Більшість українських підприємств і організацій значно недооцінюють внутрішній аудит, на відміну від своїх закордонних колег. Так, деякі американські компанії, особливо акціонерної організаційно-правової форми, ще з 1980-х років активно займаються побудовою та розвитком системи внутрішнього аудиту. Як свідчить досвід, вже з перших років впровадження останнього, підприємства збільшили власні дохідні статті за рахунок виявлених резервів та зменшення втрат внаслідок помилок, налагодження постійного контролю за найбільш ризиковими напрямками господарської діяльності. Також це знизило рівень аудиторського ризику для зовнішніх аудиторів, що одразу підвищує вірогідність успішного проходження зовнішнього аудиту.

Отже, під час поведеного дослідження було визначено наступні пропозиції щодо впровадження та розвитку системи внутрішнього аудиту на підприємствах та організаціях України:

- використання автоматизованих систем контролю на базі сучасних програмних продуктів, які б відповідали вимогам внутрішнього аудиту і могли б адаптуватись під специфіку конкретного підприємства;
- використання закордонного досвіду, наприклад, стандартів контролю COSO;
- використання «Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту» як основи для внутрішньокорпоративних стандартів;
- формування позитивного внутрішньокорпоративного ставлення до внутрішнього аудиту.

Зважаючи на зростання питомої ваги акціонерних товариств у складі як світової, так і національних економік, аудит їх діяльності потребує постійного розвитку та вдосконалення, оскільки він є одним з інструментів підвищення ефективності їх господарської діяльності.

### *Література*

1. Закон України «Про акціонерні товариства» [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
2. Рішення про затвердження положення щодо підготовки аудиторських висновків, які подаються до Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку при розкритті інформації емітентами та професійними учасниками фондового ринку 19 грудня 2006 року № 1528 / Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0053-07/conv>.

**Омельченко Ю. С.**  
(ф-т. економіки АПК, IV курс)

## **РИНКОВІ ПЕРСПЕКТИВИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ КРОЛІВНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Історія розвитку кролівництва в Україні розпочалася ще за радянських часів: саме в той час відбулося інтенсивне наросчування їхнього поголів'я й були створені племінні кролівницькі радгоспи і ферми. На жаль, у 1990-х роках, галузь кролівництва почала зане-



падати, і до 2007 року поголів'я скоротилося більш ніж вдвічі. Тому на сьогоднішній день основна потреба населення в м'ясі задовольняється за рахунок свинини, яловичини та курятини, а частка виробництва кролятини становить лише 0,65 %<sup>4</sup>. Однією з причин, яка стримує розвиток галузі, є те, що переважна більшість кролів розводиться домогосподарствами (їх питома вага у загальному обсязі виробництва становить приблизно 98 %<sup>5</sup>). Таке розведення кролів по суті є аматорським, адже практично всі виробники потерпають від браку потрібної фахової інформації, спеціалізованої літератури та фахівців у кролівництві. Провівши оцінку потенціалу споживання м'яса кролів в Україні, можна стверджувати, що даний ринок є ненасиченим: за нашою оцінкою, потенційна ємність ринку кролятини в Україні становить 91,2 тис. т<sup>6</sup>, а в 2012 році було вироблено лише 15 тис. т кролятини [3].

Сучасне кролівництво представлене низкою різних технологій, основними з яких є ретро-технологія, техно- та еко-кролівництво. Найвищу рентабельність має вирощування кролів за умов використання еко-технології, і вона може досягати 60—70 % [1, С. 2—5].

З метою обґрунтування привабливості даного бізнесу, нами було розроблено проект із створення кролеферми на 34 кроля. Для організації виробництва за технологією еко-кролівництва, необхідні маточне поголів'я кролів та обладнання, вартість яких складає 93,2 тис. грн. Виробничий цикл проекту — 4 місяці, а маса молодняку при реалізації становитиме 4 кг (забійний вихід м'яса — 57,6 %). Основні технологічні параметри даного проекту представлені в табл. 1.

В структурі витрат проекту найбільшу частку займають витрати на технологію — 50 % та витрати на корми і сіно — 31 %. Фінансові результати проекту наступні: чистий грошовий потік — 101,97 тис. грн; рентабельність інвестицій — 24 %; дисконтований термін окупності — 1 рік та 5 місяців; внутрішня норма окупності — 52,46 %; граничний прибуток — 102,22 грн; коефіцієнт граничного прибутку — 0,54; точка беззбитковості в першому році — 150 голів приплоду; собівартість 1 голови приплоду — 97,2 грн, а 1 кг м'яса — 26 грн.

---

<sup>4</sup> Розраховано автором на основі даних: Гончар О. Перспективи розвитку кролівництва в Україні / О. Гончар, Є. Шевченко. // Тваринництво України. — 2011. — № 6. — С. 2—5.

<sup>5</sup> Розраховано автором на основі даних статистичного збірника «Сільське господарство України» 2012.

<sup>6</sup> Розраховано автором на основі рекомендацій МОЗ України.

Таблиця 1

## ТЕХНОЛОГІЧНІ ПАРАМЕТРИ СТВОРЕННЯ КРОЛЕФЕРМИ

Показник	1 рік	2 рік
Капітальні витрати, тис. грн	82,56	
Реалізоване поголів'я кроликів, голів	580	850
Витрати кормів, кг	10599	15842
Витрати сіна, кг	4309,5	5272
Вартість кормів, тис. грн	34,48	46,9
Вартість сіна, тис. грн	6,42	4,65
Постійні витрати, тис. грн	81,52	81,52
Виручка від реалізації, тис. грн	113,68	166,6
Прибуток, тис. грн	61,47	103,62

*Джерело:* власні розрахунки.

Розведення кролів — досить ризиковий вид бізнесу, тому необхідно оцінити ризики створення даної ферми. Для прогнозування ризиковості проекту було використано метод Монте-Карло, а для визначення факторів, що найбільше впливають на прибутковість ферми, — метод аналізу чутливості чистої приведеної вартості. Були оцінені такі фактори: ціни на м'ясо, шкурки, поголів'я, обладнання, корми та сіно, а також вихід поголів'я і ставка дисконту. Виявлено, що найбільш впливовими факторами моделі є: ціни на м'ясо та шкурки і вихід поголів'я. Еластичність NPV показує, що в результаті зміни цін на м'ясо та шкурки на 1 %, прибутковість проекту зміниться на 3,1 %, а внаслідок збільшення чи зменшення кількості народжених кроленят — на 2,5 %.

При проведенні імітаційного моделювання результативним показником обрано прибуток. На основі отриманих даних ми виявили, що найбільш імовірними є варіанти отримання прибутку в розмірі від 5 тис. грн. до 10 тис. грн. (дана вірогідність становить 11,74 %), а найменш імовірними є отримання надприбутку в розмірі від 65 тис. грн. і більше та збитку до 10 тис. грн. Імовірність настання критичного ризику становить 33,34 %, а катастрофічного ризику 7,53 %. Найбільший збиток, що ми можемо отримати в даному варіанті, становить 53,4 тис. грн, а прибуток — 86,4 тис. грн.

Для оцінки ризиковості використання засобів зниження можливих втрат від реалізації проекту ми скористалися правилом Байєса. З отриманих розрахунків можемо зробити висновки, що коефіцієнт ризику найнижчий при покращеній технології утримання та додатковій реалізації голів кролів, і становить 0,26. Найбільш ризиковим проект є за варіанту, коли ми реалізуємо лише шкурки та м'ясо за базовою технологією утримання, і його коефіцієнт ризику становить 0,49.

Для зниження рівня ризиковості проекту необхідно здійснювати страхування ризиків та збільшувати номенклатуру реалізованого товару. Аргументами на користь цього є те, що найвища дохідність буде досягнена при реалізації як м'яса, так і субпродуктів, а чистий грошовий потік становитиме 1068,5 тис. грн, що перевищує базовий варіант на 89 %.

### *Література*

1. Гончар О. Перспективи розвитку кролівництва в Україні / О. Гончар, Є. Шевченко. // Тваринництво України. — 2011. — № 6. — С. 2—5
2. Сільське господарство України: статистичний збірник / за ред. Н. С. Власенко. — К.: Держстат України, 2012. — 376 с.
3. Тваринництво України: статистичний збірник / за ред. Н. С. Власенко. — К.: Держстат України, 2012. — 211 с.

**Осовський О. А.**  
(фінансово-економічний ф-т, III курс)

### **ТЕОРІЯ ПОКОЛІНЬ: БАЗОВІ ЦІННОСТІ ТА ПОЛІТИЧНИЙ ВИБІР УКРАЇНЦІВ**

Спеціалісти відзначають, що сьогодні зміни в суспільстві відбуваються дуже стрімкими темпами. Визначення глибинних цінностей поколінь може стати важливим орієнтиром для соціологів. Також цінності різних поколінь впливають і на політичний вибір громадян. Зрозуміти і виявити цінності має за мету теорія поколінь.

Теорію поколінь незалежно один від одного створили американські науковці Нейл Хоув і Вільям Штраус у 1991 р. Вони хотіли з'ясувати, що ж таке «покоління». На російський лад теорію

поколінь адаптувала команда під керівництвом Євгена Шаміса, який очолює проєкт Rugenerations. Серед українських спроб визначити характеристики генерацій, представники яких нині живуть в нашій країні, варто відзначити роботу Вікторії Бриндзи «Українські покоління ХХ століття» [1].

Основою теорії стали цінності представників різних поколінь. Вчені відзначають, що саме схожість цінностей, а не вік, формують покоління. Цінності формуються суспільними подіями і сімейним вихованням. Формування цінностей відбувається до 12—14 років. Глибинні цінності є підсвідомими, більшість з них непомітні, але багато в чому вони визначають поведінку поколінь: що їх мотивує, як вони спілкуються, вирішують проблеми, створюють спільноти та організації, яку формують мету тощо.

Один із прикладів впливу цінностей на поведінку людей — так званий феномен «з'їж все у тарілці до кінця». Він виникає, коли бабусі прагнуть нагодувати своїх онуків і говорять «в останньому шматочку вся сила». Так проявляється одна з цінностей покоління, що пережило голод і важкий військовий час — економність, життя про запас.

В основі вказаних досліджень лежить теорія цінностей людей середнього класу. Як правило, визначальним при цьому є певний рівень фінансового доходу і вища освіта. Виділяють такі покоління та їх глибинні цінності:

«Мовчазне» покоління: 1923—1943 роки народження. Глибинні цінності: відданість, дотримання правил, законів, повага до посади і статусу, честь, терпіння.

«Бєбібумери»: 1943—1963 роки народження. Глибинні цінності: оптимізм, культ молодості, зацікавленість в особистісному зростанні та винагороді, але водночас колективізм і командний дух.

Покоління Х: 1963—1983 роки народження. Глибинні цінності: готовність до змін, можливість вибору, глобальна інформованість, технічна грамотність, індивідуалізм, прагнення вчитися протягом усього життя, неформальність поглядів, пошук емоцій, прагматизм, надія на себе, гендерна рівність.

Покоління Y: 1983—2003 роки народження. Глибинні цінності: громадянський обов'язок і мораль, популярність субкультур, потяг до тієї чи іншої соціальної моди, культ розваг і насолод, нехайна винагорода, відповідальність, але водночас виявляються наївність і вміння підкорятися.

Результати парламентських виборів в Україні 2012 р. можна вважати певною ілюстрацією того, які глибинні цінності поколінь впливали на вибір різних політичних партій.

За результатами екзит-полу (див. табл. 1), Партія Віталія Кличка стала переможцем у боротьбі за тих, кому від 18 до 29 років. Багато молодих людей, які голосували за «УДАР», зробили свій вибір на користь певної політичної моди (як було підкреслено вище, потяг до тієї чи іншої соціальної моди є однією з базових властивостей генерації Y).

Зменшилася питома вага виборців віком 30—39 років (покоління X). Найбільший перекис відбувся у групі тих, кому від 55 до 64 років («бебібумери»). «Свободу» і «Нашу Україну» підтримали здебільшого саме українці зрілого віку. Представники цих генерацій дали таки більше голосів «Свободі», ніж молодь. Це може пояснюватися тим, що сьогодні в Україні проживає чимала кількість громадян зрілого віку, які зневірилися від складності, а часом і неможливості самореалізуватися в умовах корупційно-олігархічної системи державної влади. Сьогодні, на думку виборців, цю систему уособлює президентська команда, а «Свобода», як відзначають експерти, виглядала найбільш опозиційною щодо регіоналів. У структурі прихильників КПУ домінують пенсіонери, що цілком зрозуміло. Також вагома частка представників «мовчазного» покоління — виборці Партії регіонів і «Батьківщини». Це пояснюється такими характерними рисами «мовчазного» покоління, як дотримання правил і терпіння.

*Таблиця 1*

**РЕЗУЛЬТАТИ ЕКЗИТ-ПОЛУ «УКРАЇНА-2012»**

<b>Партія</b>	<b>18-29 років</b>	<b>30-39 років</b>	<b>40-49 років</b>	<b>50-59 років</b>	<b>60 років і вище</b>
Партія регіонів	24.8%	27.3%	27.3%	28.4%	33.2%
«Батьківщина»	20.3%	22.3%	25.0%	27.7%	23.6%
«УДАР»	25.7%	20.7%	15.6%	10.4%	6.5%
КПУ	6.9%	7.3%	10.7%	13.8%	20.3%
«Свобода»	12.8%	13.6%	14.5%	13.4%	10.3%

Отже, можна підсумувати, що сьогодні потрібно звертати увагу не тільки на регіональні суперечності, більшість з яких наду-

мана, але й на соціально-політичний конфлікт поколінь, якій за даними соціологічного дослідження все ж таки існує.

### *Література*

1. Бриндза В. Українські покоління XX століття. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua/n24texts/bryndza.htm>.
2. Результати екзит-полу «Україна — 2012» від 28.10.2012 р. Соціологічна група «Рейтинг» на замовлення «5 каналу». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ratinggroup.com.ua>.

**Остапович Т. В.**  
(ФІСІТ, I курс)

## **ХОЛОДНОЯРСЬКА РЕСПУБЛІКА — ГЕРОІЧНА СТОРІНКА БОРІТЬБИ УКРАЇНСЬКОГО НАРОДУ ЗА ДЕРЖАВНІСТЬ**

Український народ споконвічно захищав Європу від навали східних орд, Україна приймала на себе головний удар навал зі Сходу. Тому український народ відчув на собі іго східних деспотій: монголо-татарського, царської Росії, тиранії Й. Сталіна. Деспотії завдали численні страждання українському народові і тому він змушений був чинити опір й боротися за свою державність, яка би захищала його від чужоплемінного іга. Прикладом такої боротьби була Холодноярська республіка, яка кинула виклик радянській імперській політиці ще у роки громадянської війни на початку XX ст.

Неподалік від Києва на території сучасної Черкаської області у Чигиринському районі поблизу села Мельники, в 1918 році православний Мотринський монастир став осередком українського повстанського руху, очолюваного братами Чучупаками проти загарбників: німецьких окупантів та російських «білих» і «червоних» «визволителів», які несли українському населенню біди не менші як німецькі окупанти. У зв'язку з революцією, жителями села Мельники, на прохання ігумені, щоб вберегти Монастир від пограбування, було створено загін самооборони Мотринського монастиря під керівництвом Олекси Чучупака. До складу загону входило 22 особи.

Пізніше, в 1919 році, загін перетворився на полк, а Василя Чучупака було обрано командиром полку (до цього він був прапор-

щиком Російської Імператорської армії, а ще раніше — сільським вчителем). Його брат Петро Чучупака став начальником штабу полку, згодом він відзначився, звільняючи Черкаси від денікінців. Полк увесь час поповнювався, його чисельність досягала 2000 бійців станом на початок 1919 року. Цього ж року влітку утворилась Холодноярська республіка, територія якої охоплювала понад 25 навколишніх сіл та мала 15-тисячну селянську повстанську армію, бійці якої називали себе козаками, а своїх командирів — отаманами.

У листопаді 1919 р. Головним Отаманом Холодного Яру було обрано Василя Чучупака. Одночасно з цими подіями у березні 1920 року в ході радянсько-польської війни Степова Дивізія армії УНР вигнала більшовиків з Херсону та повела вдалих наступ на захід по лінії Кам'янка — Єградівка — Ружичів — Чигирин. Зупинилась дивізія в урочищі Холодний Яр, де з'єдналась з Холодноярськими збройними силами.

Після загибелі Василя Чучупака 12 квітня 1920 р., Холодноярську республіку очолив його заступник Іван Деркач. Він керував збройними силами регіону «Холодний Яр» під час антирадянського повстання у весняно-осінній період 1920 року.

24 вересня 1920 р. в Медведівці, де 1768 р. почалося повстання, відоме як Коліївщина, відбулася нарада холодноярських отаманів, в якій узяли участь командири Степової Дивізії армії УНР й отамани інших регіонів. На цій нараді Головним отаманом усіх повстанських загонів Холодного Яру і околиць було обрано Костя Блакитного. На цей час повстанці Поділля, Холодного Яру, Херсонщини, Катеринославщини, Уманщини, Таращанщини повністю нейтралізували на своїй території дії підрозділів Червоної армії. В жовтні 1920 року Кость Блакитний склав із себе повноваження Головного отамана Холодного Яру, у зв'язку з тим що більшовики почали палити його рідні села, і розстрілювати родини повстанців в Катеринославській губернії, вирушивши на чолі Степової дивізії.

Тим часом стало зрозуміло, що всеукраїнського селянського повстання, на яке сподівався уряд УНР, не відбудеться. Армія УНР відійшла за Збруч і була інтернована. Наближення холодів виявило ще одну проблему для повстанців: козаки Степової дивізії не мали зимової амуніції. Це змусило Костя Блакитного піти на її часткову демобілізацію. Дехто з її особового складу повернувся до Холодного Яру, вирішивши продовжувати боротьбу. Серед таких був кінний полк отамана Іванова. Більшість демобілізованих бійців перейшли до підпільної діяльності.

Повстанці воювали з чорним бойовим прапором, на якому срібною ниткою було вишите гасло: «Воля України або смерть», а республіка Холодного Яру проіснувала до 1922 року. Сам факт її існування спростовує міф про позитивне сприйняття населенням встановлення радянської влади на території України. Останнім з Головних отаманів Холодного Яру, обраним на загальному представницькому з'їзді всіх отаманів республіки у червні 1921 р., був отаман Герасим Нестеренко-Орел.

Одним з етапів спецоперації ЧК по ліквідації Холодноярської республіки стала так звана «амністія», яку обіцяли тим повстанцям, які здадуться добровільно. У нерівному бою, всі вони загинули смертю героїв, а саме 2 лютого 1923 року Ларіона Завгороднього, Дениса Гупала, Мефодія Голика-Залізняка, Трохима Компанійця, Василя Ткаченка, Констянтина Здобудь-Волю, Івана Ляшенка, Григорія Яковенка, Юрія Дробатьковського засудили до розстрілу, за боротьбу проти окупантів України.

### *Література*

1. Горліс-Горський Ю. Холодний Яр — Л. : Червона калина, 1992 — 343 с.;
2. Дяченко П. Г. Чорні Запорозжці. Спомини командира 1-го кінного полку Чорних запорозжців Армії УНР. — К.: Стікс, 2010 — 448с;
3. Шкляр В. М. Залишенець. Чорний Ворон [Текст]. — Х.: Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2011 — 384с.;
4. Охрімович А. Козаки Холодного Яру проти ЧК: [Електронний ресурс]/Варто знати — Режим доступу: [ounupa.at.ua/news/kozaki\\_kholodnogo\\_jaru\\_proti\\_chk/2011-08-07-69](http://ounupa.at.ua/news/kozaki_kholodnogo_jaru_proti_chk/2011-08-07-69)
5. Енциклопедія Визвольного руху: [Електронний ресурс]/ Історичний клуб «Холодний Яр» — Режим доступу: [hol-yar.nf.ua/-1](http://hol-yar.nf.ua/-1)

**Павелік Б. О.**

(фінансово-економічний ф-т, III курс)

## **ФІНАНСУВАННЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ ЯК ПІДґРУНТЯ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ**

Слова «знання — це сила» сьогодні звучать з новою могутністю. Знання перетворились на основний фактор виробництва і суспільного прогресу взагалі. Наразі всі високорозвинуті країни



світу визнали пріоритетність розвитку науки і освіти, як гаранта просування в майбутнє, побудови конкурентної економіки, задоволення постійно зростаючих потреб людства. Тому людство поступово виходить на новий рівень розуміння реальності, формуючи «економіку знань».

Система здобуття, вдосконалення та передачі знань відіграє важливе значення в теорії економічної модернізації. На думку американського вченого, лауреата Нобелівської премії з економіки Дугласа Норта, ця система разом із демографічним потенціалом суспільства та інституціональною базою є ключовим фактором економічного зростання [2]. Досліджуючи розвиток інноваційних процесів у ринковій економіці, угорський економіст Янош Корнаї дійшов висновку, що для підтримки високого темпу розвитку наукоємної економіки використовуються наступні механізми: децентралізована ініціатива прийняття рішень; можливість великої винагороди; наявність значної конкуренції; можливість масштабних експериментів; наявність резервного капіталу [3].

Метою даного дослідження є порівняння тенденцій та показників фінансового забезпечення науково-технічного розвитку (НТР) в Україні та зарубіжних країнах.

Світові статистичні дані свідчать про нерівномірність інвестицій в науку серед країн: максимального абсолютного значення досягли США (392 млрд дол. — 2,8 % ВВП країни), мінімального значення — Індія (11 млрд дол. — 0,8 % ВВП) [4]. Слід наголосити, що у 2000 р. Лісабонська стратегія розвитку ЄС прийняла рішення про затвердження для кожної країни-члена союзу стратегічної цілі — фінансування науково-технічної сфери на рівні 3 % від ВВП.

Україна у 2005 р. витратила на науково-технічну розвиток близько 5,2 млрд грн, цей показник зростав до 2008 р. (до 8 млрд грн). Внаслідок світової фінансової кризи витрати на дану галузь зменшилися до 7,8 млрд грн. Проте дана тенденція покращилась у 2010 р.: обсяг витрат зріс до 9,6 млрд грн. Таким чином, за досліджуваний період цей показник виріс на 85 %, проте частка витрат на НТР у ВВП країни невпинно зменшується: з 1,17 % у 2005 р. до 0,74 % у 2011 р. [1]. Це становить загрозу для майбутньої конкурентоспроможності української економіки.

З часу здобуття Україною незалежності, кількість вчених щороку зменшується (в 2005 кількість становила 170,6 тис. осіб, в 2011 — 134,7 тис. осіб) [1]. Важливо відзначити зміни такого показника, як сума витрат країни, яка припадає на одного вченого. Так, у 2005 р. вона становила 5990 дол. США, у 2008 р. —

10211 дол. (максимальне значення за досліджуваний період). Як наслідок несприятливої економічної ситуації, вже наступного року цей показник зменшився до 6831 дол. США. За останні роки відбувається зростання витрат на одного вченого. Так, у 2011 р. вони становили 8912 дол. США. Для порівняння: на одного британського вченого припадає 136 тис. дол., на одного китайського — 37 тис. дол., на російського — 26 тис. дол., на одного вченого із США — 207 тис. дол. [4]. Це свідчить про недостатнє фінансування науково-технічних розробок в Україні, що обумовлює зменшення наукових кадрів та сумнозвісний процес «відтоку мізків».

Що до джерел фінансування, то в більшій мірі наукові розробки фінансуються за рахунок держави, хоча її частка у фінансуванні НТР зменшується, особливо після кризи — з 46,69 % у 2008 до 40,68 % у 2011. Вражаючих змін зазнала частка фінансування НТР українськими компаніями. Якщо у 2005 р. вона складала 32,56 % від загальної суми, то в 2011 р. цей показник становив 23,83 %. На нашу думку, важливу роль в цьому негативному процесі відіграла несприятлива ситуація з кредитуванням. Так, був проаналізований зв'язок між витратами українських компаній на НТР та обсягами наданих кредитів юридичним особам — коефіцієнт кореляції Пірсона між цими двома величинами становив 0,89, що є дуже вагомим значенням. Аналогічно було проаналізовано зв'язок між витратами іноземних компаній (частка яких у фінансуванні НТР виросла з 24,38 % у 2005 р. до 25,84 % у 2011 р.) та обсягом прямих іноземних інвестицій — коефіцієнт кореляції становив 0,85.

Чинники, які негативно впливають на розвиток науки в Україні: застаріла матеріально-технічна база; несприятливий інвестиційний клімат; висока вартість кредиту; невідповідна правова база; неефективна робота суспільно-правових інститутів; відсутність ефективної системи забезпечення ринкової конкуренції.

Заходи, які необхідно здійснити:

1. Реформа вищої освіти (забезпечення автономії університетів, обгов

2. орення введення ваучерної системи, підтримка концепції «Гумбольдтівського університету»);

3. Забезпечення якісного функціонування державних інститутів (захист приватної власності, в тому числі інтелектуальної; вдосконалення діяльності органів влади);

4. Підтримка приватної ініціативи (полегшення умов кредитування, податкові пільги);

5. Залучення іноземних інвестицій (створення сприятливого інвестиційного клімату);

6. Підтримка кооперації науки та виробництва (створення та підтримка технопарків, наукоградів; участь бізнесу у фінансуванні освітніх програм).

Таким чином, створення повноцінної економіки знань в Україні вимагає комплексної програми реформ, що включає не лише розширення фінансування, але й якісну зміну інституційної бази. Дане завдання набуває стратегічного значення, оскільки його досягнення забезпечить високу конкурентоздатність української економіки.

### *Література*

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу: [http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publnauka_u.htm).

2. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт; пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана. — М.: Гос. ун-т Высшей школы экономики, 2010. — 256 с.

3. Корнаи Я. Размышления о капитализме / Я. Корнаи; пер. с венг. О. Якименко; науч. ред. Д. Расков. — М.: Издательство Института Гайдара, 2012. — 352 с.

4. Сергеев О. Прикладная наукоэкономика [Электронный ресурс] / О. Сергеев, Н. Демина // Вокруг Света. — 2011. — 11 (2854). — Режим доступа: <http://www.vokrugsveta.ru/vs/article/7539/>.

5. The Global Competitiveness Report 2012 — 2013 / World Economic Forum. — <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

**Парасотченко О. С.**

(ф-т міжнародної економіки і менеджменту, III курс)

## **МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СВІТОВИХ МЕГАПОЛІСІВ**

У наш час території стають все більш урбанізованими. Більше половини населення планети проживає у містах, збільшується кількість мешканців мегаполісів. В умовах глобалізації підвищується конкуренція між містами. Вже зараз міжнародні корпорації, плануючи розширення свого бізнесу, спираються більше на конкурентоспроможність міста, ніж країни. Враховуючи швидке

зростання багатьох міст, особливо на ринках, що розвиваються, конкуренція між ними за бізнес, інвестиції та талановиті кадри буде тільки зростати.

Дотепер в наукових і політичних колах не існує єдиного погляду щодо визначення сутності конкурентоспроможності міста. Цю проблему вивчали такі дослідники як М. Портер, Й. Бегг, І. Брамезза, П. К. Кресл, М. Паркінсон, М. П. ван Дейк. На наш погляд, конкурентоспроможність міста можна охарактеризувати як територію, що ефективно використовує свій потенціал: інноваційний, інвестиційний, креативний, бізнесовий, а також є привабливим місцем для проживання та ведення бізнесу.

Серед сукупності факторів, що визначають конкурентоспроможність міста ключовими є історичні чинники: демографічна ситуація, місце розташування; потенціали міста: природно-ресурсний, трудовий, економічний, інвестиційний, інноваційний, інфраструктурний, фінансовий, туристично-рекреаційний, організаційно-управлінський [1, С. 16]. В умовах глобалізації важливим фактором стають інноваційність, диверсифікованість економіки, стратегічний потенціал та висока якість життя населення.

Існує велика кількість методів оцінки конкурентоспроможності мегаполісів в залежності від мети дослідження та факторів, що беруться до уваги. Серед найвідоміших виділяють Індекс конкурентоспроможності глобальних міст компанії Economist Intelligence Unit, за даними якого узагальнено основні тенденції розвитку міст. Конкурентоспроможні міста:

- оцінюють і розвивають ефективну інфраструктуру (транспортні сполучення, громадський транспорт та телекомунікації), що допомагає підприємцям ефективніше здійснювати свою діяльність;
- мають розвинений фінансовий сектор: управління активами, інвестиційна банківська діяльність, страхування та інші професійні послуги;
- мають органи місцевого самоврядування, що проводять ефективну політику управління;
- мають висококваліфіковану, талановиту, здорову робочу силу, креативний клас, що є рушієм конкурентоспроможності;
- мають ефективну політику уряду щодо підтримки екології, впровадження екологічних норм і стандартів, тобто забезпечує здорове населення [2].

Найбільш конкурентоспроможними містами за різними індексами 2012 року є Нью-Йорк, Лондон, Сінгапур, Гонконг та Токіо (табл. 1).

Таблиця 1

# **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МІСТ ЗА РІЗНИМИ ІНДЕКСАМИ**

Ранг	Індекс конкурентоспроможності глобальних міст (Global City Competitiveness Index by Economist Intelligence Unit) [2]	Індекс глобальних міст (Global Cities Index by A.T. Kearney) [3]	Індекс глобальних фінансових центрів (Global Financial Centers Index) [4]	ВВП 2025 глобальних міст (Global City GDP 2025 by McKinsey Global Institute) [5]
1	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Лондон	Нью-Йорк
2	Лондон	Лондон	Нью-Йорк	Токіо
3	Сінгапур	Париж	Гонконг	Шанхай
4	Париж	Токіо	Сінгапур	Лондон
5	Гонконг	Гонконг	Токіо	Пекін
6	Токіо	Лос-Анджелес	Цюрих	Лос-Анджелес
7	Цюрих	Чикаго	Чикаго	Париж
8	Вашингтон	Сеул	Шанхай	Чикаго
9	Чикаго	Брюссель	Сеул	Рейн-Рур
10	Бостон	Вашингтон	Торонто	Шеньчжень

*Джерело:* побудовано автором на основі [2—5].

Конкурентоспроможність міста визначається ефективністю використання локальних конкурентних переваг. Рівень конкурентоспроможності міста можна проаналізувати за методиками та індексами, що відображають його розвиток у різних сферах діяльності. Нарощення конкурентоспроможності міста можливе завдяки ефективній політиці уряду та впровадженні адекватної стратегії, що враховує місцеві переваги та в той же час направлена на міжнародну співпрацю і глобалізацію бізнес-процесів.

Висока конкурентоспроможність міст характеризується діями уряду щодо впровадження стратегій розвитку міста. Унікальною за своїм розвитком є метрополія Гельсінкі, що об'єднує місто Гельсінкі та 3 прилеглих міста: Еспоо, Вантаа, Кауніайнен. З 2003 року у столичному регіоні було впроваджено низку стратегій із розвитку метрополії: стратегія інноваційного розвитку, стратегія конкурентоспроможності, програма інноваційних міст, стратегія адаптації до кліматичних змін [6]. Усі стратегії спрямовані на підвищення привабливості метрополії для інвесторів та стратегічних партнерів, побудову регіону як інноваційного центру завдяки взаємозв'язку з університетами та науковими закладами, використання місцевих конкурентних переваг та поєднання потенціалів усіх міст регіону, сприяння міжрегіональному та міжнародному співробітництву.

Отже, об'єднання прилеглих територій для створення і виконання певної стратегії є ефективним способом підвищення конкурентоспроможності регіону країни. На нашу думку, на такій концепції може базуватися стратегія підвищення конкурентоспроможності Києва, об'єднавши, наприклад, Київ, Бровари, Бориспіль, Вишневе, Ірпінь, Вишгород і запровадивши спільну стратегію нарощення конкурентоспроможності. Така стратегія повинна базуватися на створенні сприятливих умов для інноваційного розвитку, поліпшення науково-технічного потенціалу шляхом створення технопарків та технополісів. Таким чином буде досягнуто кращих результатів окремо для Києва, а також значно підвищено розвиток прилеглих міст.

### *Література*

1. Балик Т.В. Управління конкурентоспроможністю міста // Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сборник. — 2009. — №92. — С. 11—19.
2. Hot spots: Benchmarking global city competitiveness. A report from the Economist Intelligence Unit. — 2012. — p. 3—4.
3. 2012 Global Cities Index and Emerging Cities Outlook. A.T. Kearney — Korea. — 2012. — p. 10.
4. The Global Financial Centres Index 2012. Qatar financial centre.- September 2012.
5. Global City GDP 2025. PricewaterhouseCoopers. UK Economic Outlook. — 2009.
6. Helsinki region Chamber of Commerce official site. — <http://helsinki.chamber.fi/en>.

**Петренко А. О.**

(ф-т економіки та управління, магістрант)

## **СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ**

*Актуальність.* На сьогоднішній день оцінка фінансово-економічного стану підприємства є досить актуальною для будь-якого суб'єкта господарської діяльності в Україні. Адже, в умовах ринкових відносин зростає самостійність підприємств, їх економічна і правова відповідальність.

Кожне підприємство самостійно відповідає за свою роботу та ухвалює рішення щодо подальшого розвитку. Як наслідок, виживає той, хто найкраще використовує наявні ресурси з метою отримання максимальної суми прибутку за результатами здійснення господарської діяльності. При цьому різко зростає значення аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

*Постановка проблеми.* Важливу роль у забезпеченні ефективних форм господарювання на вітчизняних підприємствах відіграє аналіз фінансового-економічного стану підприємств, який відповідає за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансових, економічних та інших даних, що впливають на процес прийняття інвестиційних та фінансових рішень.

Поряд із традиційними методиками, які переважно ґрунтуються на фінансових показниках самого підприємства, з'являються нові ринкові концепції, які оперують сучасними поняттями, прийомами, методами й моделями фінансово-економічного аналізу стану суб'єктів господарювання. До таких методів відносяться: стратегічний due diligence [1], діагностичний бенчмаркінг [2], нечіткочисельний метод [4] та метод економічних нормалей [3].

*Метою моєї роботи є* висвітлення сучасних методів оцінювання фінансово-економічного стану підприємства, їх теоретичних та практичних аспектів.

*Результати дослідження.* Аналіз фінансово-економічного стану є важливим складником ефективного управління формуванням, розміщенням і використанням ресурсів підприємства. Фінансовий стан визначається величиною, складом і структурою активів, власного капіталу і зобов'язань, певні співвідношення яких зумовлюють фінансову стійкість, ліквідність та платоспроможність суб'єктів господарювання.

Огляд науково-практичної літератури [1—7] виявив різні методологічні підходи до оцінки фінансово-економічного стану підприємства. Так, традиційно виділяють два принципово різних підходи до оцінювання діяльності підприємства. *За першого підходу* оцінюють діяльність підприємства на основі одного синтетичного показника, максимізація або мінімізація якого забезпечить прийняття оптимального рішення. В якості таких показників пропонуємо використовувати: обсяги продажу, прибуток, собівартість продукції та інші. Однак використання цих показників має низку вад, зумовлених впливом на них чинників ринково-кон'юнктурного характеру.

*Другий підхід* до оцінювання результатів роботи підприємств ґрунтується на системі показників, які всебічно відображають стан і розвиток діяльності суб'єкта господарювання [7, С. 111]. До таких показників належать: показники майнового стану, ліквідності, платоспроможності, ділової активності, рентабельності тощо.

При здійсненні стратегічного управління підприємствами для мінімізації економічних ризиків і прийняття доцільних управлінських рішень використовуються *методи сучасної діагностики фінансово-економічного стану* суб'єктів господарської діяльності. До таких методів відносяться: стратегічний дью-ділідженс (due diligence), діагностичний бенчмаркінг (benchmarking), нечітко-множинний метод та метод економічних нормалей.

Переваги застосування цих сучасних методів діагностики полягають у можливості взаємного доповнення окремих притаманних бізнесу якісних характеристик внутрішнього і зовнішнього оточення підприємства та розрахунків кількісних показових критеріїв підприємницької діяльності.

*Due diligence (дью ділідженс)* — це процедура всебічного аналізу й перевірки правових, податкових, фінансових та інших аспектів діяльності компанії, яка використовується для прийняття рішень щодо здійснення консультування, докорінних перетворень підприємств, проведення операцій типу Mergers & Acquisitions (злиття та поглинання) і винесення рішень про допуск цінних паперів до котирування на біржі. *Стратегічний дью-ділідженс враховує такі етапи:* фінансовий (акцент на оцінці вартості підприємства); операційний (організаційна структура, якість менеджменту тощо); комерційний (аналіз ринкових і технологічних факторів діяльності, галузевий аналіз); податковий; правовий (ризики відповідальності, інші юридичні аспекти); навколишнього середовища (екологічні проблеми, штрафи тощо); політичний [1; 6].



*Діагностичний бенчмаркінг*, головним чином, передбачає вивчення схожих і однакових бізнес-процесів на прикладі інших успішних підприємств для проведення їх порівняння зі своєю діяльністю, а також виявлення слабких місць, визначення факторів успіху за параметрами: репутація підприємства, технології виробництва, якість товарів, ціна продукції, нові продукти, канали збуту товарів, віддаленість від джерел сировини. *Діагностичний бенчмаркінг здійснюється відповідно до таких етапів*: визначення функціональних сфер діагностики фірми; відбір факторів, змінних діагностики; визначення лідерів галузі за відібраними факторами; оцінка значень показників їх діяльності; порівняння показників з власними даними; розробка програм щодо покращення діяльності [2].

На підґрунті розробок О. О. Недосєкіна [5] щодо використання *нечітко-множинного методу діагностики* стану підприємства та оцінки рівня ризику його банкрутства, можливим стає навіть такий аспект діагностики як встановлення рівня ризику виникнення банкрутства. *Метод економічних нормалей* зазвичай практично реалізується завдяки використанню «золотого правила економіки» і «золотого правила бізнесу» [3], а також інших економічних нормалей, які враховують зміни собівартості продукції, темпи зростання продуктивності праці, інше. Логічним є застосування у моделях також нефінансових показників, що відображають соціальні, екологічні результати діяльності та призводять до певних економічних наслідків. Врахування їхньої порівняльної динаміки є необхідним для продовження ланцюга послідовних співвідношень економічних нормалей.

Українські компанії повільно, але все ж таки впроваджують сучасні методи діагностики фінансово-економічного стану підприємств, особливо методи дью-ділідженсу та діагностичного бенчмаркінгу. До компаній, які пропонують повний спектр послуг в цій сфері, належать: S&V Development, Desonn Partners, DFK international correspondent та ін.. За оцінками експертів, процедура due diligence через 5 років стане такою ж популярною, як і в країнах ЄС.

### *Література*

1. Hindle T. Pocket finance / Tim Hindle. — London: Profile Books Ltd, 2002. — p. 76—77.
2. Sercovich F. Policy benchmarking in the developing countries and the economies in transition: principles and practice: [report] / F. Sercovich. — UNIDO, January, 2003. — P. 372—391.

3. Булгакова Л. Н. Операционный левверидж. Золотое правило экономики. Теория и практика / Л. Н. Булгакова // Финансовый менеджмент. — 2001. — № 4 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles>.

4. Лук'янова В. В. Діагностика ризику діяльності підприємства: [монографія] / В. В. Лук'янова. — Хмельницький: ПП Ковальський В. В., 2007. — с. 190—202.

5. Недосекин А.О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний: дисс. ... д-а эконом. наук: 08.00.13 / А. О. Недосекин. — СПб, 2003. — с. 58—104.

6. Сілічева Н. Є. Сутність Due Diligence (Дью Ділідженс) і можливі перспективи розвитку в Україні / Н. Є. Сілічева // Економічний простір. — 2011. — № 45. — С. 288—291.

7. Хотомлянський О. Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства / О. Л. Хотомлянський, П. А. Знахуренко // Фінанси України. — 2007. — № 1 — С. 111.

**Пилипенко В. О.**

(кредитно-економічний факультет, III курс)

## **СУЧАСНІ СХЕМИ ШАХРАЙСТВА НА ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИНКАХ УКРАЇНИ ТА РОСІЇ**

Вплив фінансових злочинів, спрямованих на незаконне вилучення та використання на користь злочинця чи інших осіб цінних паперів, незважаючи на стабільне зростання загального числа цих посягань на економіку країни, до теперішнього часу не ставали об'єктом детального вивчення. Практично відсутні серйозні монографічні дослідження, присвячені аналізу шахрайства на ринках цінних паперів Росії.

У минулому році російський фондовий ринок виріс на 130 %; цього року зростання продовжиться, але буде незначним. Експерти вважають, що зростання буде обумовлене інвестиціями і зовнішнім попитом (прогноз по притоку капіталу — \$ 20 млрд), що прогнозують в «Альфа-банку». При чому фінансисти стверджують, що обсяг іноземних інвестицій в їх складі буде дуже значним. Не дивлячись на це, на фондовому ринку РФ існує маса проблем. В першу чергу проблемою є те, що багато учасників фондової біржі не до кінця розуміють можливостей укладання

угод різними способами, слабо розбираються у видах операцій на фондовому ринку. Крім того, дуже часто виходить, що учасники угод мають низьку інвестиційну культуру. Через ці фактори зростання капіталізації фондового ринку уповільнюється. В Україні фондовий ринок взагалі майже не розвинутий і не є конкурентоздатним у порівнянні з іншими європейськими країнами. Що ще більш ускладнює дану ситуацію України та Росії — це законодавство, яке не відображає всі положення роботи інвесторів та учасників біржі. У результаті на даний момент головними проблемами розвитку ринку є наявність спекулянтства і шахрайства на біржах та відсутність продуманого фінансового законодавства про шахрайство на ринку цінних паперів.

Актуальність даної роботи полягає в тому, що при теперішньому підйомі на фондовому ринку складається сприятлива ситуація для шахраїв. А вже зараз боротьба зі злочинами на фондовому ринку з використанням цінних паперів визнана одним із найпріоритетніших напрямків в Україні та РФ. Сьогодні сюди спрямовані великі фінансові потоки, що неминуче спричинили активізацію діяльності кримінальних структур в даній галузі. Схеми здійснення шахрайства на ринку цінних паперів також різноманітні і мають специфіку, обумовлену видом цінного паперу, особистістю шахрая і характеристиками осіб, щодо яких вчиняється шахрайство.

Ринок цінних паперів є одночасно індикатором ринкової економіки і головним її фінансовим важелем. Відповідно, шахрайство на цьому ринку, яке вже починає набирати обертів в останні роки, відразу ж негативно вплине на благоустрій країни, і в цілому спричинить за собою макроекономічні проблеми в структурі економіки. Більшість способів вчинення шахрайства у сфері обігу цінних паперів різних країн в загальному вигляді, на мій погляд, можна розділити на дві великі групи залежно від предмета злочинного посягання:

*1. Спрямовані на заволодіння цінними паперами:* укладання фіктивних угод на виконання робіт, поставку продукції і т.д. без наміру їх виконання з метою отримання оплати цінними паперами та подальшого їх привласнення; розкрадання бездокументарних цінних паперів шляхом надання реєстратору фіктивних документів, що підтверджують перехід права власності; шахрайське придбання цінних паперів в емітента шляхом надання фіктивних документів про оплату; розкрадання цінних паперів з депозитарію шляхом надання фіктивних документів на їх отримання;

2. *Спрямовані на заволодіння грошовими коштами*: реалізація цінних паперів, які не належать злочинцям; випуск і розміщення нічим не забезпечених цінних паперів; різні способи шахрайства при торгівлі цінними паперами з використанням мережі Інтернет.

Крім вищеописаних, існують й інші способи шахрайства, появу яких пов'язують з поширенням в останні роки засобів телекомунікації, з інтернаціоналізацією ринків і фінансових операцій. Серед таких способів особливе місце займають шахрайські схеми, що використовуються при торгівлі цінними паперами через мережу Інтернет. Як показує зарубіжний досвід, подібні злочини можуть в найближчі кілька років захлинути фондові ринки.

Анонімність, яку надає своїм користувачам мережа Інтернет, можливість охоплення великої аудиторії, висока швидкість і набагато менша вартість поширення інформації порівняно з традиційними засобами роблять Інтернет найбільш зручним інструментом для шахрайських дій.

Найбільш логічними шляхами вирішення наведених проблем є удосконалення систем безпеки і контролю професійних учасників ринку, прояв більшої уваги до всіх встановлених умов у договорах при здійсненні операцій, розроблення нової нормативно-правової бази, яка регулюватиме відносини на фондовому ринку і встановлюватиме, які з шляхів отримання прибутку на біржах є суворо забороненими (навіть якщо вони не приносять шкоди іншим суб'єктам), створення відповідних законодавчих актів, що чітко встановлюватимуть види покарань за подібні способи шахрайства, затвердження урядом специфічного органу регулювання фінансової діяльності на фондовому ринку, основним обов'язком якого буде контроль за діяльністю фірм на цьому ринку, аналіз акцій та облігацій, що вона випускає, простежування низки операцій, які вже на перший погляд є сумнівними та мають на меті у майбутньому оминати певні державні заборони тощо.

### *Література*

1. Закон України. Про цінні папери та фондовий ринок. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 31, ст.268.
2. Ст. 29 Федерального закона РФ от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 11.07.2011) «О рынке ценных бумаг».
3. Ветошкина М.М. Ценные бумаги как предмет хищений: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08: Екатеринбург, 2001.

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Металургійна галузь має особливе значення для економіки. На сьогоднішній день досить важко назвати галузь, в якій у будь-якому вигляді не використовується металургійна продукція. Саме металопродукція покликана забезпечити задоволення потреб населення та розвитку економіки країни в цілому.

Наразі світова фінансова криза та стрімке зростання населення в світі вплинули на споживання та виробництво металургійної продукції.

Розглядаючи споживання сталі, можна виокремити основні піки зростання споживання сирової сталі, яка є висхідним матеріалом для подальшої переробки та отримання готової металургійної продукції. Перший період зростання споживання сталі (1953—1975 рр.) характеризується відновленням індустрії Західної Європи та Японії, які зазнали значних економічних потрясінь у період Другої Світової війни. Другий період (2001—2007 рр.) пов'язаний з розвитком таких країн, як Китай, Індія, Іран та Бразилія. Ключовим відмінним чинником на другому етапі є те, що лише за 5 років (2003—2007 рр.) приріст споживання сталі у світі становив 450 млн тонн, що є безпрецедентним в історії. Країни, які забезпечили цей приріст, і у першу чергу — Китай, проходять фазу індустріалізації, яка передбачає розбудову соціальної, транспортної та виробничої інфраструктури [4, С. 13].

У період світової фінансової кризи здебільшого у розвинутих країнах світу, наприклад, в країнах ЄС та США, спостерігалось скорочення споживання металургійної продукції.

Починаючи з кінця 2010 р. споживання металопродукції щороку збільшується. На кінець 2010 р. світове споживання металопродукції становило 1,2 млрд т, у 2011 р. — 1,3 млрд т, а у 2012 р. — 1,5 млрд т. Прогнозується, що у 2025 році світове споживання металопродукції збільшиться до 2,2 млрд т. Зазначений приріст споживання забезпечується за рахунок основних споживачів металургійної продукції, а саме вищеназваних Китаю, Індії, Ірану, Бразилії.

Основними виробниками металургійної продукції є Німеччина, Італія, Туреччина, Росія, Україна, США, Китай, Індія, Японія,

Південна Корея та Бразилія. З 2007 по 2009 рр. спостерігався значний спад у виробництві металопродукції, що пояснюється початком світової фінансової кризи, яка змусила скоротити виробництво через відсутність пропорційного попиту. У розвинених країнах відбулося більше скорочення виробництва металургійної продукції, ніж у країн, що розвиваються, що пояснюється індустріальним та соціальним розвитком останніх [2, С. 4—9].

Починаючи з кінця 2009 р. виробничі потужності країн відновлюються до передкризових показників. На кінець 2010 р. виробництво сягало 1,4 млрд т, а вже в кінці 2012 року — 1,6 млрд т [2, С. 4—9].

В Україні за часи незалежності металургійний комплекс першим інтегрувався у глобальну економіку. Наразі Україна входить до першої десятки виробників металургійної продукції в світі.

Металургійна галузь в Україні нараховує 14 металургійних заводів загальною потужністю 45 млн т металургійної продукції. Специфічною рисою українського ринку металопродукції є присутність великих фінансово-економічних груп, які контролюють 72,2 % всього українського ринку металопродукції.

Асортимент української продукції представлений 19 видами продукції, основними з них є рельси, балки та швелери, крупносортова сталь, середньосортова сталь, дрібносортова сталь, катанка, заготовка для перекату на експорт, товстолистовий прокат, тонколистовий прокат [1, С. 87].

У 2011 р. виробництво металопродукції становить 2,4 % від загальносвітового, що може вважатися вагомим аргументом у розгляді значимості української металопродукції на світовому ринку [3, С. 63].

Виробництво металургійної продукції має значний вплив на економіку країн, саме тому розвинуті країни намагаються мати власне виробництво. Очікується подальше зростання споживання металопродукції у світі, що також відобразиться і на Україні, як на одному із основних світових виробників. Для успішної інтеграції України у світові процеси необхідно модернізувати власне виробництво та покращити якість товарів, адже у подальшому попит буде збільшуватися саме на високотехнологічну та якісну продукцію.

### *Література*

1. Данные проекта Delphica, 2012 г. — <http://delphicasteel.com/>.
2. Анализ роли горно-металлургического комплекса Украины в мировой металлургии: Отчет ГП «Укрпромвнешэкспертиза». — К., 2008. — 75 с.

3. World Steel Association — «Crude Steel Production» 2012. — 13 p.
4. World Steel Association — «Steel Statistical Yearbook» 2012. — 143 p.

**Підмогильна Я. Я.**

(юридичний факультет, 1 курс)

## **ЗАХИСТ АВТОРСЬКОГО ПРАВА У СФЕРІ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Сьогодні все ширше в трудовій діяльності, навчанні, науці, побуті, для розваг використовуються різноманітні складні електронні пристрої — настільні комп'ютери, ноутбуки, планшети, комунікатори, букрідери, смартфони. Кожен сучасний електронний пристрій — це набір електронних компонентів, що працює завдяки керуючому програмному коду. Розширити можливості наших розумних помічників можна через технічний бік або через програмний — оновити керуючий програмний код («прошивку», операційну систему) чи встановити нове програмне забезпечення. При цьому програмне забезпечення — річ дуже непроста, бо знаходиться воно не лише у технічній площині, а й у економічній та правовій. Саме з програмним забезпеченням виникає безліч різноманітних питань як в нашій країні так і за кордоном.

Програмне забезпечення (програмні засоби; *англ.* software) — сукупність програм системи обробки інформації і програмних документів, необхідних для експлуатації цих програм. Розрізняють системне програмне забезпечення (зокрема, операційна система, транслятори, редактори, графічний інтерфейс користувача) та прикладне програмне забезпечення, що використовується для виконання конкретних завдань, наприклад, статистичне програмне забезпечення [1].

Розробка програмного забезпечення — складний і тривалий процес. Вона включає багато стадій: проектування, програмування, тестування, впровадження, підтримку. І, звісно, це потребує чималих грошей і праці. Тому не дивно, що більшість програмного забезпечення є платним. Користувач отримує його разом із ліцензією, яка надає йому право використовувати

програмний продукт за умови виконання положень ліцензування. Ці умови обмежують можливості користувача передавати програмний продукт іншим користувачам, розкладати на складові програмного коду, вносити власноруч будь-які зміни. Широковідомі платні програмні продукти компаній Microsoft, Symantec, Apple, компаній Adobe Systems, Electronic Arts, ABBYY.

Вагома частина програмного забезпечення є умовно безкоштовним. У цьому випадку, зазвичай, користувач безкоштовно отримує демонстраційну версію програмного продукту, з дещо обмеженими можливостями, на певний випробувальний період, а після його закінчення зобов'язаний або придбати продукт, або деінсталювати його. Існує також і безкоштовне програмне забезпечення. Автори такого програмного забезпечення, як правило, хочуть «дати щось спільноті». Безкоштовними є операційні системи на основі GNU та Linux. OpenOffice — безкоштовний пакет офісних програм.

Начебто все просто з програмним забезпеченням. Купив ліцензію — користуйся. Не хочеш купувати — користуйся безкоштовним. Однак у кожній країні є окремі користувачі та їх спільноти, які, володіючи спеціальними знаннями й порушуючи норми авторського права, «ламають» захист платних програмних продуктів, прагнучи зробити їх безкоштовними. Такі, здавалось би, хороші дії мають і негативні аспекти:

- крадіжка, привласнення чужого, в тому числі й програмного забезпечення, у більшості країн — кримінальний злочин;

- безкоштовне розповсюдження платних програмних продуктів — недоотримані прибутки (а, іноді, й збитки) для їх розробників. Недоотримані прибутки — не отримані до державної скарбниці податки.

Такі розробники програмного забезпечення, як корпорація Microsoft, втрачають завдяки піратству мільйони доларів [3].

Тож не дивно, що кожна цивілізована країна докладає максимум зусиль при захисті своїх розробників програмного забезпечення.

В нашій країні на захисті прав розробників комп'ютерних програм стоїть Закон України «Про авторське право і суміжні права» (далі — Закон). Відповідно до ст. 8 цього закону одним з об'єктів авторського права є комп'ютерні програми [2].

За ст. 18 Закону, комп'ютерні програми охороняються як літературні твори. Така охорона поширюється на комп'ютерні програми незалежно від способу чи форми їх вираження. Присвячена



комп'ютерним програмам і ст. 24 Закону. В ній описано, що з програмою може робити особа, яка правомірно володіє правомірно виготовленим примірником комп'ютерної програми. Допускається без дозволу автора (чи іншої особи, яка має авторське право) і без виплати авторської винагороди відтворювати виключно в особистих цілях або для кола сім'ї попередньо правомірно оприлюднені твори, в тому числі й комп'ютерні програми. Порушенням авторського права вважається піратство, що проявляється в опублікуванні, відтворенні, ввезенні на митну територію України, вивезенні з митної території України і розповсюдження контрафактних примірників комп'ютерних програм і баз даних [2]. При встановленні фактів порушення авторського права слід звертатись до суду.

Проте чимало міжнародних організацій не перший рік наголошують, що Україна не дотримується прав інтелектуальної власності, сприяє піратству. Обсяги контрафактних примірників комп'ютерних програм і баз даних сягають 600 млн дол. США. Тож вітчизняний захист авторського права у сфері комп'ютерних програм назвати ефективним дійсно важко. Перешкоджає захисту низька оцінка інтелектуального продукту в Україні та всесвітня мережа Internet. Зупиняє вітчизняних користувачів й вартість платних програмних продуктів. В результаті частка нелегального програмного забезпечення, використовуваного на настільних комп'ютерах, планшетах, смартфонах українців, сягає 85 % [4].

### *Література*

1. ДСТУ 2938–94 «Системи оброблення інформації. Основні поняття. Терміни та визначення». [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://normativ.com.ua/types/tdoc16793.php>
2. Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.1993 р. № 3792-XII. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.
3. Хакеры нанесли Microsoft миллионные убытки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://rus.delfi.ee/daily/business/hakery-nanesli-microsoft-millionnye-ubytki.d?id=1154196>.
4. Неділько Н., Клаус У. Обсяги комп'ютерного піратства зросли у всьому світі. В Україні — на 1 % [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dw.de/a-5565711-1>.

## **ЗАСТОСУВАННЯ ІГОР ДЛЯ ПРОСУВАННЯ БРЕНДІВ (АДВЕРГЕЙМІНГ)**

**Актуальність** даної теми полягає в тому, що стандартна реклама набридла споживачеві, вже не є настільки ефективною, щоб в неї вкладати солідні суми. На зміну традиційній рекламі з'являються новітні способи просування брендів і одним з них є адвергеймінг.

**Адвергеймінг** — це маркетинг через розваги, а саме використання відеоігор для реклами продуктів, компаній та ідей.

Автор терміну — Ентоні Джааллоуракіс, який у 2000 році зареєстрував в мережі такі назви сайтів як Advergames.com і Adverplay.com. Спочатку це були ігри тільки для комп'ютерів та ігрових приставок, зараз це також ігри для мобільних телефонів.

*Види адвергеймінгу (Класифікація 1):*

— «in-game advertising» — традиційний productplacement в іграх (розміщення торгових марок чи продуктів в уже існуючих іграх, коли гра спочатку створювалась не для того, щоб стати комерційним посланням). Поділяється на візуальний, вербальний, інтегрований.

— «advergaming» — спеціально розроблені ігри для вирішення певних маркетингових задач. Акцент здійснюється на споживчих властивостях товару, на яких і вибудовується сюжет гри.

*Інша класифікація:*

— ATL-адвергеймінг. Головна ціль — збільшити кількість і тривалість відвідувань сайту, на якому розміщена гра, а також підвищити обізнаність про товари компанії.

— BTL-адвергеймінг. Включає в себе militainment (військові ігри), recruitment tools (ігри, які спонукають вступати в певні організації — армію, партію тощо), edutainment (навчальні ігри) і in-game advertising (product placement).

— TTL-адвергеймінг(Throughthelineadvergaming). Найменш поширений. Різновиди: «Погоня за лінками», ARG (ігри альтернативної реальності).

*Цільова аудиторія:*

- основна частина споживачів: 24—35 років;
- у віковій групі 21—28 років — 20—30 % жінок;
- 83 % європейців грають в комп'ютерні ігри 2—3 рази на день;

- молоді американці 12,5 годин на тиждень грають в комп'ютерні ігри;
- більшість гравців позитивно ставляться до реклами, яка органічно вбудована в гру;
- агресивні методи реклами (екрани загрузки) викликають у гравців роздратування.

#### *Переваги:*

- не дратує споживача;
- багатожанровість ігор;
- напряду пов'язані з продажем;
- вірусність;
- глибокий вплив на підсвідомість;
- збільшення контактів з рекламним повідомленням;
- в Advergame відсутні товари-конкуренти;
- позитивне враження від гри преноситься на товари;
- реклама не перериває хід гри;
- інтерактивний характер гри.

#### *Недоліки:*

- недешево задоволення (від кількох тисяч до 1,5 млн долл.);
- необхідно ретельно вивчити особливості цільової аудиторії;
- консервативність рекламодавців (не розглядають ігри як рекламоносії).

#### *Ефективність адвергеймінгу:*

- запам'ятовуваність в іграх інформації в 10 разів перевищує аналогічний показник ТБ реклами;
- впізнання брендів гравцями здійснюється в 60 випадках із 100;
- тривалість контакту в іграх від кількох хвилин до кількох годин (на телебаченні — 30 секунд).

#### *Інновації та тенденції:*

- технологія click to e-mail ad, запатентована компанією Nightlife Interactive;
- система IGA, яка використовує IP-адресу для визначення місцезнаходження гравця, часу заходження в гру, вік;
- інформативний біл-борд;
- прогнозується збільшення ігрового бізнесу до \$54,6 млрд (зараз \$25 млрд);
- за наступні 4 роки зростання інвестицій в ігрову рекламу складе від \$850 млн до \$1 млрд ( \$150 млн в 2006 році);
- новий вид користувачів — резиденти;
- збільшення проектів типу SecondLife.

## Література

1. Маркетинговые игры. Развлекай и властвуй / Антон Попов; [под ред. С.Н.Хромова-Борисова]. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. — 320 с.
2. Петренко Г. А ваш бренд уже в игре? / Г. Петренко // Новый маркетинг. — 2007. — № 5.
3. Трухова А. Advergaming. Все об играх. / А. Трухова // Рекламодатель: теория и практика. — 2011. — № 2.
4. Аркадьев-Берлин Д. Product placement в компьютерных играх. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ludology.ru/placement>.
5. Зайковский В. Реклама в компьютерных играх: product placement и все-все-все. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ferra.ru/ru/soft/s26672/>.
6. Князева Ю. Геймификация. Трансмедиа. Адвергейминг. Реклама в играх. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cossa.ru/articles/155/33029/>.
7. Майорова С. Product Placement в индустрии развлечений [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.dtf.ru/articles/read.php?id=4191>.
8. Miniclip — успешный проект адвергейминга [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sostav.ru/news/2007/08/22/21r/>.
9. Чиненов Д. Десять фактов об адвергейминге [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.advertology.ru/article107550.htm>.

### **Піняга І. І.**

(ф-т управління персоналом та маркетингу, II курс)

## **ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ПРОЕКТНОГО НАВЧАННЯ У ВНЗ**

Однією з педагогічних технологій, яка спрямована на покращення та розвиток трудового навчання, є метод творчих проєктів або проєктно-технологічний метод.

Ідея включення проєктної діяльності в освітній процес була запропонована американським педагогом і філософом Джоном Дьюї більше століття тому. Вперше у вітчизняній педагогіці актуальність цієї проблеми вивчав О. Макаренко, який в результаті

своїї новаторської педагогічної діяльності дійшов висновку про проектування особистості як суб'єкта педагогічної праці.

Під проектною технологією навчання треба розуміти таку технологію, коли студенти набувають знань і умінь у процесі планування й виконання самостійних творчих завдань-проектів. Активне включення тих, хто навчається, у зміст тих або інших проектів дає можливість засвоїти нові способи людської діяльності в соціокультурному середовищі.

Проектна технологія передбачає наявність проблеми, що вимагає інтегрованих знань і дослідницького пошуку її вирішення. Головною складовою методу є самостійність учня. Дуже важливою також є структуризація змістовної частини проекту із зазначенням поетапних результатів. Причому послідовність цих методів можна поставити у такий ряд: визначення проблеми (визначення завдань, які випливають із дослідження); висунення гіпотези вирішення завдань; обговорення методів дослідження; оформлення кінцевих результатів; аналіз одержаних даних; підбиття підсумків; коригування; висновки [1].

Є.С. Полат розробив класифікацію за домінуючою у проекті діяльністю (прикладною, пошуковою, дослідницькою, творчою, рольовою та ін.) розрізняють проекти: практико-орієнтовані; інформаційні; науково-дослідницькі; творчі ; ігрові ; професійно-моделюючі [4].

При вивченні курсу «Психологія діяльності і навчальний менеджмент» студенти мали змогу навчитися створювати проекти на різну тематику: інноваційний навчальний заклад, механізми педагогічного впливу, стилі педагогічного спілкування, навчальна гра «Освітньо-вікові групи та навчання» або «День самоврядування», а також реалізації окремих функцій управління навчанням (планування, організація, мотивація, контроль).

Для нас практичним досвідом застосування методу проектів було проведення Другого конкурсу проектів з циклу психолого-педагогічних дисциплін, який відбувся 20 грудня 2012 р. в стінах КНЕУ. Проведення цього конкурсу навчальних проектів дозволило усім охочим студентам представити результати своєї проектної діяльності на високому рівні, продемонструвати найкращі здобутки, зроблені спільно з викладачами протягом навчального семестру.

При підготовці доповідей та проектів студенти використовували різноманітні способи подачі нової інформації, а також проявили неабияку креативність. Студенти показали, що у їхньої творчості немає меж, а лише потрібні відповідні умови та під-

тримка для їх реалізації. А це ще раз підтверджує важливість взаємозв'язку та взаємопоєднання зусиль як викладачів так і студентів, тобто реалізації особистісно-орієнтованого навчання.

### *Література*

1. Бондарчук Н.В. Інноваційні технології в освіті / Н.В. Бондарчук, О.І. Булейко // Педагогічний альманах. — 2001. — №3.
2. Нові технології навчання: Наук.-метод.збірник / В.О. Зайчук, О.Я. Савченко, О.І. Ляшенко, А.М. Федяєва та ін. — К.: НМЦВО, 2001. — Вип. 31. — 222 с.
3. Павлова Н.С. Особистісно орієнтований підхід як основа формування професійних компетентностей у майбутніх вчителів / Н.С. Павлова, І.С. Войтович // Міжвузівський збірник «Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво». — 2011. — № 4. — с. 137.
4. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования: Учеб. пособие для студ. пед. вузов и систем повыш. квалиф. пед. кадров / Е.С. Полат, М.Ю. Бухаркина, М.В. Моисеева, А.Е. Петров; Под ред. Е.С. Полат. — М.: Издательский центр «Академия», 2001. — 272 с.

**Пляшко О. І.**

(обліково-економічний ф-т, III курс)

### **РОЗРАХУНКИ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Дебіторська заборгованість є одним з негативних явищ в економіці будь-якої країни. Найбільшу частку дебіторської заборгованості сьогодні становить поточна дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги).

Питання обліку розрахунків з покупцями і замовниками у своїх роботах розглядали провідні вітчизняні науковці, зокрема Бутинець Ф.Ф., Сопко В.В., Кадурина Л.О., Нашкерська Г.В., Скорба О.А., Власюк Г.В. тощо.

Сучасні жорсткі конкурентні умови господарювання вимагають від підприємства вирішення цілого ряду облікових проблем. Зокрема, основними з них є порядок визнання та оцінки дебіторської заборгованості, документального оформлення та методики відображення розрахунків з покупцями та замовниками в системі

рахунків бухгалтерського обліку, основні аспекти створення резерву сумнівних боргів та відображення поточної дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) у фінансовій звітності. Саме наявність певних проблемних питань щодо здійснення розрахунків з покупцями та замовниками зумовили актуальність даної теми.

**Постановка проблеми.** Господарська практика промислових підприємств свідчить, що саме на розрахунки з покупцями за відвантаженою продукцію припадає більше ніж 80 % загального обсягу дебіторської заборгованості, що робить її одним з основних об'єктів фінансового управління підприємством. Зважаючи на те, що вітчизняні підприємства різних організаційно-правових форм стикаються з багатьма проблемами, пов'язаними з документальним оформленням та обліком цього виду заборгованості, який є одним із основних показників фінансового стану підприємства, потрібно звертати велику увагу на їх вирішення.

**Практичні результати.** В українському законодавстві питання обліку дебіторської заборгованості регулює П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», в міжнародній практиці використовується МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка».

Аналіз національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, дає можливість зробити висновок, що вони визнають дебіторську заборгованість як фінансовий актив, при цьому відрізняються умови визнання цього активу. П(С)БО 10, на відміну від П(С)БО 13, не визнає дебіторську заборгованість як фінансовий інструмент. Через це складається враження, що вони стосуються різних активів. Для уникнення суперечностей слід удосконалити подану у стандартах інформацію, зокрема, потрібно до П(С)БО 10 додати інформацію щодо визнання дебіторської заборгованості, не призначеної для перепродажу, фінансовим інструментом.

Слід також звернути увагу, що в П(С)БО 13 надається інформація стосовно оцінки фінансових активів загалом, тож оцінка дебіторської заборгованості як фінансового активу суперечить П(С)БО 10.

З метою уточнення та деталізації даних в п. 33 П(С)БО 13 пропонується додати абзац: «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи і послуги оцінюється за вимогами П(С)БО 10» [3].

Доцільно в п. 7 П(С)БО 10 внести наступні зміни: «Поточна дебіторська заборгованість (дати) за продукцію, товари, роботи

і послуги (замість слів «яка є фінансовим активом») (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу) включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів» [3].

Міжнародні стандарти містять відмінну від національних стандартів інформацію стосовно визнання та оцінки дебіторської заборгованості, особливо на дату балансу, що пояснюється відсутністю в міжнародній практиці механізму формування резерву сумнівних боргів. У зв'язку з розвитком інтеграційних та глобалізаційних процесів в світі в подальшому необхідним є коригування національних стандартів до міжнародних, адже Україна є невіддільною частиною світогосподарського простору.

Актуальною на даний час залишається проблема відсутності документа, який було б доцільно використовувати при здійсненні заліку заборгованості з покупцями та замовниками при здійсненні реалізації за умов попередньої оплати.

З метою удосконалення документального оформлення проведення взаєморозрахунків з покупцями та замовниками здійснено впровадження нової форми документа — «Розрахунок взаємозаліку розрахунків з покупцями та замовниками». Документ складається в бухгалтерії.

Запропонований розрахунок має форму таблиці, в якій зазначається інформація за дебетом рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» та кредитом 681 «Розрахунки за авансами одержаними». Це є досить зручною структурою документа, адже існує можливість відразу прослідковувати необхідні дані про відвантаження та отриману попередню оплату, таким чином на основі співставлення сум за дебетом рахунку 36 і кредитом рахунку 681 виводити суми зарахування та залишки після зарахування. Документ може складатися як на кінець періоду, наприклад місяця, так і на дату закінчення розрахунків.

Облік розрахунків з покупцями та замовниками здійснюється на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», у складі якого виділяють чотири субрахунки. Та слід звернути увагу на те, що деякі науковці дотримуються думки, що структура цього рахунку є не зовсім досконалою. Тому з метою удосконалення обліку пропонується до сучасного рахунку 36 ввести додатковий субрахунок 365 «Розрахунки за відстроченими платежами», на якому слід обліковувати розрахунки за тією дебіторською заборгованістю за товари, роботи, послуги, за якою було відстрочено виконання зобов'язань за договорами [1].



Безпосередньо пов'язаним із поточною дебіторською заборгованістю за продукцію (товари, роботи, послуги) є резерв сумнівних боргів, сума якого вираховується із первісної вартості заборгованості при оцінці її на дату балансу. Існує невизначеність щодо того, які активи потрібно враховувати для визначення його суми. Аналіз проблемних статей та нормативної бази дав можливість визначити необхідність нарахування резерву сумнівних боргів лише для дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками.

Потрібно зазначити, що, внаслідок впровадження нових форм фінансової звітності, відбулися зміни щодо відображення інформації про дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги в них, що призводить до виникнення певних проблем.

У Балансі у статті «Дебіторська заборгованість за продукцію товари, роботи, послуги» відсутня інформація стосовно резерву сумнівних боргів, адже сума вказується безпосередньо за вирахуванням його. Це не дає можливості отримувати досить точну інформацію стосовно оцінки дебіторської заборгованості, а саме чистої реалізаційної вартості.

Структура нового Звіту про фінансові результати також є не досить досконалою, адже в ньому подається лише інформація стосовно чистого доходу від реалізації, при цьому відсутні статті, в яких зазначаються суми валового доходу та податків і зборів. Це не дає можливості повно здійснювати аналіз фінансового стану підприємства.

Отже, можна дійти висновку, що доцільно в новому Балансі у статті «Дебіторська заборгованість за продукцію товари, роботи, послуги» зазначати суми первісної вартості, резерву сумнівних боргів та чистої реалізаційної вартості. У Звіті про фінансовий результат потрібно розкривати інформацію стосовно не лише чистого доходу від реалізації, а й валового доходу та суми податків і зборів.

**Висновок.** Для забезпечення здійснення ефективної господарської діяльності кожне підприємство повинне розробляти ефективну політику здійснення розрахунків із своїми дебіторами, що сприяло б вчасному надходженню грошових коштів та використанню їх у процесі виробництва з метою отримання економічних вигод.

### *Література*

1. Власюк Г. В. Проблеми класифікації та оцінки дебіторської заборгованості/ Власюк Г. В. // Серія: Економіка та підприємництво. — 2011. — № 6.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка».

3. Нашкерська Г. В. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги / Г. В. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. — 2009. — № 11. — С. 31—37.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №13 «Фінансові інструменти»: затверджено Наказом Міністерства Фінансів України №559 від 30.11.01 р.

6. <http://minfin.com.ua>.

**Поліщук В. С.**

(юридичний факультет, I курс)

## **РЕЙДЕРСЬКІ АТАКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

Рейдерство — це протиправне захоплення чужого майна, спрямоване проти волі власника на користь іншої особи, встановлення над майном повного контролю нового власника в юридичному та фізичному розумінні. Недружні поглинання по-українськи найчастіше зводяться до силових захоплень підприємств під прикриттям законних або псевдозаконних підстав [2].

Небезпека рейдерських атак проявляється у руйнуванні інвестиційної привабливості держави, підриві її економічної безпеки, негативному впливі на міжнародний імідж країни [4].

У середині 1990-х рр. почався перший етап приватизації. Це стало першочерговою причиною виникнення попиту на рейдерські послуги. Пізніше, в 2000-х рр. відбувався активний «глобальний» перерозподіл власності шляхом бандитських захоплень [2]. З'явилися спеціалізовані команди, які працювали з конкретними замовленнями. Також рейдери проводили свою діяльність із метою можливого перепродажу високорентабельних компаній платоспроможним клієнтам [1].

Найбільша кількість рейдерських атак була проведена у перекризові 2007—2008 рр. [3]. У цей період зафіксовано сотні протиправних захоплень підприємств, підставою для яких бу-

ли ухвали і рішення судових інстанцій. Серед таких підприємств 11 мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, зокрема, ВАТ «Турбоатом» (м. Харків), акціонерна судова компанія «Укррічфлот» (м. Київ), державна акціонерна холдингова компанія «Чорноморський суднобудівний завод» [1].

Черговий піковий етап рейдерства можемо спостерігати нині. Основними агентами рейдерів є контролюючі органи, чий повноваження і можливості дозволяють повністю паралізувати роботу будь-якого підприємства. Наприклад, швейцарська Swissport International (надає наземні послуги авіаперевізникам) заявила у квітні 2013 р., що внаслідок «розбійного нападу» в Україні вона зазнала збитків у кілька десятків мільйонів доларів. Річ у тім, що рішенням Господарського суду міста Києва швейцарці втратили право власності на свою дочірню компанію в Україні — Swissport Ukraine. Вердиктом від 27 березня 2013 р. суд передав 70 % акцій цієї компанії міноритарному акціонеру — «Міжнародним авіалініям України», призначивши компенсацію у 433 тис. доларів. За результатами здійсненого на запит видання «Українська правда» аналізу наявної інформації, яка міститься в доступних проміжних рішеннях, юристи Beiten Burkhardt (міжнародна юридична фірма, що надає широкий спектр юридичних послуг в області українського та міжнародного права) дійшли висновку: суд не мав законних підстав ухвалювати рішення про позбавлення Swissport усього майна в Україні [5].

Відсутність впевненості у захисті своїх капіталовкладень і нестабільність українського ринку, зумовлена рейдерськими атаками на бізнес, найчастіше відлякує інвесторів від приходу в Україну. За даними Державної служби статистики України, обсяг прямих іноземних інвестицій у 2012 р. становив 6013 млн дол., скоротившись на більш ніж 400 млн дол. (7,2 %) порівняно із попереднім роком.

З огляду на вищезазначене, можна виділити основні чинники рейдерства в Україні. Це, насамперед, недосконалість судової влади та відсутність державних інститутів, які б ефективно захищали права власника. Неабияку роль відіграє корупція в правоохоронних органах і органах державної влади. Міжнародною фінансовою корпорацією було зафіксовано, що за останні два роки в Україні частка підприємців, які використовують неофіційні способи вирішення питань в держорганах, зросла з 35 % до 46 %. Середня частка доходів бізнесу, що витрачається на хабарі, сягнула 10 % [2].

Враховуючи вищенаведені приклади і тенденції розвитку рейдерства в нашій державі, можна визначити основні напрями протидії поширенню цього явища. Оскільки ключовою проблемою для українських підприємств та вітчизняних і зарубіжних інвесторів є не стільки недосконалість законодавства, скільки його неадекватне застосування судами при розгляді відповідних справ, то, насамперед, потрібно звільняти суддів, які приймають необґрунтовані рішення.

Система чинних нормативно-правових актів містить достатньо засобів протидії рейдерству. Проблематика в тому, що на практиці ті, хто повинен реалізовувати правові норми, стоять їм на заваді. Тому необхідно вживати санкцій не лише до суддів, а й до інших державних службовців та працівників правоохоронних органів, замішаних у незаконних та корупційних діях.

Ще одним способом протидії протиправним захопленням є запровадження державних інститутів, які б ефективно захищали вітчизняні та іноземні інвестиції, а також запобігали порушенню права власності та свободи підприємництва і сприяли їх поновленню у випадку втрати. Лише в разі реалізації перелічених методів масштаби здійснення рейдерських атак в Україні можуть значно скоротитись.

### *Література*

1. Дибя І. Обличчя зла, або як боротися з рейдерством / І. Дибя // Правознавець [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://pravoznavec.com.ua/period/article/313/%CC>.
2. Кузнєцова Т. В. Корупційний переділ власності у формі злочинного рейдерства в Україні / Т. В. Кузнєцова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2012. — №4. — С. 179—184.
3. Сиченко Е. Кочевники против земледельцев / Е. Сиченко // Експерт. — № 21 (35), 6 июня 2011 г. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.expert.ua/articles/9/0/8933/>.
4. Таращанська О. Б. Інституційні механізми протидії рейдерству в корпоративному секторі економіки України / О. Б. Таращанська // Економіка та держава. — 2012. — № 12. — С. 131—134.
5. Швейцарська Swissport змушена піти з України через рейдерство // Економічна правда [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2013/04/1/368713/>.

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Фінансове посередництво в Україні не досягло належного рівня розвитку порівняно з іншими країнами через безліч причин — економічних, соціальних, політичних та ін. Це не дає можливості використати могутній потенціал інституційного механізму фінансового посередництва для прискорення розвитку вітчизняної економіки. В Україні ключове місце на цьому ринку займають банки, які мають істотні конкурентні переваги перед небанківськими інститутами і стримують їх розвиток. В Україні фінансове посередництво як єдине ціле, у взаємодії всіх його інститутів слабо досліджується науковцями, що негативно впливає на ефективність їх діяльності. Ці три обставини визначають високу актуальність дослідження даної проблеми і зумовили вибір нами даної теми доповіді.

Усі фінансові посередники функціонують на єдиному грошовому ринку, з одним і тим же об'єктом — вільними грошовими коштами, однаково відчутно впливають на кон'юнктуру цього ринку, можуть не лише конкурувати між собою, а й взаємодіяти у вирішенні багатьох економічних та фінансових завдань. При цьому необхідно досліджувати не тільки окремі фінансові посередники та регулювання їх діяльності, а всю їх сукупність у взаємозв'язку.

Банки займають всього 8,6 % у кількості всіх фінансових посередників. Це незначна частка посередників грошового ринку, проте їхня діяльність є значно переважаючою на цьому ринку. Ринок цінних паперів, страховий ринок в Україні знаходяться на низькому рівні розвитку, в них немає чітко сформульованої нормативно-правової бази, тому в банків є більше прав на здійснення різних операцій. Кількість небанківських посередників під впливом кризи зменшувалась, і хоча з 2011 р. почала зростати, але не досягла рівня 2008 року. Післякризова рецесія в економіці ще більше погіршує їх стан на фінансовому ринку, знижує їх привабливість та знижує їх конкурентні позиції порівняно з банками (див. табл. 1).

Активи всіх фінансових посередників збільшувались протягом досліджуваних років, але за рахунок банківських активів, частка

яких у активах усіх фінансових посередників у 2011р. склала 96,32 %, збільшившись за 4 роки на 24,6 %. Частка небанківських фінансових посередників зменшилась у 2011 р. на 16,2 % щодо 2008 року (див. табл.2).

*Таблиця 1*

**КІЛЬКІСТЬ ТА ДИНАМІКА ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У 2008—2011 рр.**

Види посередників	2008	2009	2010	Кількість	2011	
					% до підсумку	% до 2008р.
Банки	184	182	176	176	8,6	95,7
Страхові компанії	469	469	444	453	22,1	96,6
НПФ	110	108	101	97(100)	4,7	88,2
Кредитні спілки	829	755	659	613	29,96	73,9
Ломбарди	317	357	416	456	22,3	143,8
Фінансові компанії	248	200	210	251	12,3	101,2
Разом по небанківських установах	1973	1889	1830	1870	91,4	94,8

*Таблиця 2*

**ОБСЯГИ АКТИВІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ УКРАЇНИ  
У 2008—2011 рр., млн грн**

Види посередників	2008	2009	2010	2011		
				Сума	% до підсумку	% до 2008 р.
Банки	973332	1001626	1090248	1212900	96,32	124,6
Страх. комп.	41930,5	41970,1	41312,1	41590,6	3,3	99,2
НПФ	612,2	857,9	1144,3	1221,4	0,097	199,5
Кредитні спілки	6278,6	4218,0	2983,5	2386,5	0,2	38,0
Ломбарди	525,3	618,9	888,2	1203,8	0,096	229,2
Фін. комп.	6011,8	7578,5	10226,9	11327,4	0,9	188,4
Разом по небанківських установах	55358,4	55243,4	56555	46402,3	3,7	83,8

Однією з причин недостатнього розвитку небанківського сектора залишається те, що банківське і небанківське фінансове посередництво регулюють різні інститути. Регулюванням небанківських фінансових посередників займається комісія з регулювання ринку фінансових послуг, а банки регулюють і контролюють НБУ, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Щоб забезпечити ефективну взаємодію та розвиток усіх фінансових посередників необхідно не пов'язані з монетарною політикою функції регулювання, що їх виконує НБУ, доручити іншій структурі, зокрема тій, що регулює діяльність небанківських посередників. Одним з основних чинників забезпечення належного рівня довіри до банків може стати реорганізація системи банківського регулювання на засадах децентралізації за функціональним принципом і організаційного поєднання його з регулюванням небанківських посередників.

Створення мегарегулятора, який успішно діє в багатьох країнах, — це один із варіантів оптимізувати процес регулювання та нагляду за діяльністю фінансових посередників. Для цього в Україні потрібно створити подібний орган комплексного регулювання ринку фінансових послуг, який забезпечить однаковість регулятивних вимог як до банківських, так і до небанківських фінансових структур, що сприятиме посиленню конкуренції між цими структурами для успішного розвитку всіх фінансових посередників. Цей орган може бути створений на базі комісії з регулювання ринку фінансових послуг. Такий мегарегулятор буде мати можливість зрівняти інтереси усіх структур, адже його заходи будуть спрямовані на забезпечення ефективності всіх видів посередників і на задоволення інтересів країни в цілому. Першочерговим завданням мегарегулятора має бути забезпечення такого розвитку фінансового посередництва в Україні, яке сприятиме швидкому, якісному та надійному розвитку фінансового ринку.

### *Література*

1. Габбард Р. Глен. Гроші, фінансова система та економіка. — К.: КНЕУ, 2004. — 889 с.
2. Савлук М. І. Гроші та кредит: підручник ; 6-те вид. — К.: КНЕУ, 2011.
3. Науменкова С. Ринок фінансових послуг: основні тенденції розвитку // Вісник НБУ. — 2000. — № 1.
4. Бюлетень НБУ. — 2011(217). — № 4.

**Полякова К. С.**

(фінансово-економічний ф-т, магістрант)

## **СТРАХУВАННЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ (АВТО-КАСКО) ТА ЙОГО РОЗВИТОК В УКРАЇНІ**

Наземний автомобільний транспорт — найбільш наближений до людей засіб пересування. Природні сили, стихійні лиха, дорожньо-транспортні пригоди та протиправні дії завдають чималої шкоди власникам транспортних засобів, тому страхування засобів наземного транспорту користується найбільшим попитом порівняно зі страхуванням інших видів транспорту, що підкреслює актуальність даної теми [1, С. 368].

Страхування транспортного засобу (авто-каско) передбачає захист самого транспортного засобу від ризиків, які зазначені в договорі страхування [2, С. 141].

Головним ризиком знищення або пошкодження транспортного засобу є дорожньо-транспортна пригода (ДТП). З I півріччя 2011 р. по I півріччя 2012 р. кількість ДТП зросла на 9,3 %. Причинами такого зростання стали низький рівень культури керування авто, відстала дорожня інфраструктура та слабкий рівень контролю за безпекою руху.

Під впливом кризи 2008 року кількість проданих авто у 2009 році значно зменшилась. Починаючи з 2009 року, спостерігається тенденція зростання кількості проданих авто.

Серед населення все більше зростає попит на вживані автомобілі. Страхові компанії неохоче страхують такі машини, зменшуючи вік машини, до якого її можна приймати на страхування. Таке авто-каско не вигідне для самого страхувальника — рівень амортизації автомобілів віком близько восьми років може сягати 70 %, тому страхувальник такого авто отримує мізерну виплату. Українці частіше страхують авто 5—6 річного віку [3]. Отже, скорочується потенційно можливий для взяття на страхування автопарк.

Обсяг валових премій по авто-каско протягом 2009—2011 рр. зменшився приблизно на 10 %. Частка премій авто-каско серед усіх зібраних премій на ринку страхування — майже 20 %. Приріст ринку авто-каско в Україні складає приблизно 20—25 % у рік, проте відсоток застрахованих авто залишається



низьким. Щорічно КАСКО оформлюють 15—20 % власників транспортних засобів. Однією з причин негативних тенденцій є скорочення українського авторинку. Аналітики очікують у 2013 р. подальше скорочення ринку авто-каско.

Обсяг валових виплат за договорами авто-каско протягом 2009—2011 рр. зменшився. Питома вага виплат по авто-каско серед усіх виплат на ринку страхування становить приблизно 40 %.

Крім вищезазначених існують також інші проблеми розвитку авто-каско в Україні. Однією з проблем є залежність страхової діяльності від банківського сектору через страхування заставних та кредитних автомобілів: банк може вирішити припинити кредитування автомобілів або вимагати великий відсоток комісійної винагороди.

Немало проблем спричинено фінансовою неосвіченістю та браком страхової культури клієнтів [4, С. 22]. Постійно зростає кількість махінацій при авто-каско. Все частіше фальсифікують ДТП, викрадення автомобілів, які були придбані у кредит, умовчують важливу інформацію, яка має значення для страховика при прийнятті рішення про виплату [5, С. 80].

Отже, розвиток авто-каско в Україні зіткнувся з великою кількістю проблем, які потребують свого вирішення.

### *Література*

1. Страхові послуги: Підручник / За ред. проф. С. С. Осадця і доц. Т. М. Артюх. — К.: КНЕУ, 2007. — 464 с.
2. Кулина Ю. Зміст договору страхування автотransпортних засобів / Кулина Ю // Юридичний вісник. — 2012. — № 1. — С. 139—144.
3. Сайт «Фориншурер страхование» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://forinsurer.com>.
4. Проблеми становлення страхового ринку України [Електронний ресурс] / В. П. Лісовал // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: фаховий збірник наукових праць (економічні науки). — 2010. — № 26. — С. 25 — Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/466/454>.
5. Охріменко Ю.Л. Проблеми українського ринку автострахування / Ю.Л. Охріменко // Культура народів Причорномор'я. — 2008. — № 126. — С. 79—81.

## **ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО СЕРЕДОВИЩА РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ**

Сучасному етапу розвитку світової економіки властиві значні якісні перетворення, завдяки яким світове господарство набуває нових характеристик. Стрімкий розвиток світової економіки пов'язаний з активізацією процесів інтеграції та глобалізації, поглибленням інтернаціоналізації та міжнародного поділу праці, удосконаленням технологій, оперативним та безмежним розповсюдженням інформаційних потоків.

Експерти Ernst & Young визначили наступні основні рушійні фактори змін сучасного середовища розвитку міжнародного маркетингу: демографічні, зміна глобального розкладу сил та революційні інновації [3].

Задля визначення основних тенденцій розвитку середовища міжнародного маркетингу використаємо деталізований аналіз політичних, економічних, соціальних та технологічних детермінантів розвитку глобального бізнес-середовища.

Так, ключовим чинником розвитку сучасного політичного середовища міжнародного маркетингу є активізація геополітичних війн. У зв'язку з посиленням боротьби провідних країн світу за глобальне лідерство бізнесу необхідно якнайповніше використовувати інструменти регіональної адаптації та враховувати особливості розвитку східних культур.

Посилення зв'язків уряду з приватним сектором та активізація використання ІТ, як одного з провідних інструментів державного управління, стали причиною посилення конкуренції та значного ускладнення функціонування малих та середніх підприємств в умовах державної підтримки великих корпорацій.

Низка негативних політичних явищ, особливо падіння довіри населення до влади у зв'язку з неспроможністю урядів протистояти наслідкам глобальної фінансово-економічної кризи та посиленням розриву між «центром» та «периферією», посилили ризики появи локальних та регіональних конфліктів.

Тим не менш, у зв'язку з посиленням позицій ринків країн, що розвиваються, на світовій арені, зростанням купівельної спроможності населення і тим самим формуванням потужного глобального середнього класу, спостерігається значне посилення конку-

ренції в регіонах, де зберігаються високі темпи економічного зростання (Східна Азія та Латинська Америка) та зростання вибагливості їх населення [2].

Регіони потужного економічного зростання зберігають свої позиції центрів тяжіння і в соціальній сфері. Так, значні демографічні зрушення стали причиною перерозподілу як структури споживачів, так і ринку робочої сили. Тому компаніям доречно буде враховувати особливості розвитку, потреби та вподобання споживачів азійського регіону та «вестернізованих» смаків реемігрантів, що все частіше повертаються з країн ОЕСР.

За прогнозами американської асоціації пенсіонерів (AARP), потужний пласт споживачів в найближчому майбутньому становитимуть працюючі пенсіонери та жінки, зайнятість яких з кожним роком все більше й більше зростає. Так, середній вік споживача в 2030 році становитиме 50 років. Саме тому компанії, що працюють на міжнародних ринках, мають враховувати особливості даного сегменту.

У зв'язку з посиленням розвитку ІТ та особливо соціальних мереж сам користувач мережі Інтернет намагається бути причасним до формування якостей та цінностей товару, що він споживає, намагається передати свій досвід, тому суб'єктам міжнародного маркетингу необхідно приділити велику увагу активізації комунікації зі споживачами шляхом їх залучення в процес розробки майбутніх товарів та удосконалення вже існуючих [1, С. 19—24].

Розповсюдження інтелектуального мобільного зв'язку, соціалізація населення ставлять перед суб'єктами глобального бізнес середовища, здавалося б, нездійсненні завдання. Так, споживач кожного дня очікує від виробників все нових і нових технологічних новинок, в свою чергу виробник намагається максимізувати задоволення потреб споживачів при мінімізації затрат в умовах перенасичення інформацією та практично неконтрольованості інформаційних потоків. Тим не менш, компаніям необхідно використовувати й переваги даних процесів, так, у зв'язку з соціалізацією власних працівників та споживачів їм необхідно налагодити систему онлайн-реагування та контролю за змінами умов зовнішнього бізнес-середовища.

Нова віха промислової революції також принесе свої плоди: продовження роботизації, поява нових матеріалів, дослідження в сфері генно-модифікованих культур та космічних технологій дадуть можливість зайняти нові, не освоєні ніші на світових ринках.

Як будь-яке явище, технологічний прорив, інформаційна свобода разом з позитивом створює низку нових загроз, основною з яких в сучасних умовах є кібервійни. Тим, не менш бізнес може використати можливості і в даній сфері — ніша забезпечення інформаційної безпеки і досі є неосвоєною.

Таким чином, в умовах постійного пришвидшення змін середовища розвитку міжнародного маркетингу, геополітичних, гео-економічних зрушень, науково-технічної революції, особливо в сфері ІТ, основним завданням для будь-якої компанії є постійний та всеохоплюючий моніторинг бізнес-середовища, який дозволить їй виокремити найбільш дієвий інструментарій реагування на такі зміни, та, звісно максимізувати її прибуток.

### *Література*

1. Global Trends 2015: A Dialogue About the Future / CIA Director of Central Intelligence — Cosimo, Inc., 2005. — 158 p.

2. Global Economic Prospects January 2013: Assuring growth over the medium term // The World Bank. 2013. Global Economic Prospects. — 2013. — No. 6, January 2013. — p. 2—4, 13—17.

3. Six global trends shaping the business world [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

<http://www.ey.com/GL/en/Issues/Business-environment/Six-global-trends-shaping-the-business-world>.

**Пушкін В. В.**

(юридичний факультет, II курс)

### **СПІВВІДНОШЕННЯ «СУБРОГАЦІЇ» ТА «РЕГРЕСУ»: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ**

Співвідношення таких правових інститутів як суброгація та регрес є доволі цікавим об'єктом для наукового дослідження, адже дана тема є досить дискусійною вже багато років. Зокрема, свою увагу даному питанню приділяли такі науковці як І.Б. Новицький, В.Т. Смирнов, Е. Гендзехадзе, Т. Март'янова та інші. Слід зауважити, що неоднорідність інтерпретації судами «суброгації» та «регресу», що виражається у застосуванні різних норм до однакових відносин, обумовлює необхідність приділити увагу аналізу названих цивільно-правових категорій. Перш за все, на

нашу думку, необхідно дати визначення таким поняттям, як «суброгація» та «регрес». Так, відповідно до чинного законодавства, а саме ст. 993 ЦКУ, суброгація — це перехід до страховика, який виплатив страхове відшкодування за договором майнового страхування, у межах фактичних витрат, права вимоги, яке страхувальник або інша особа, що одержала страхове відшкодування, має до особи, відповідальної за завдані збитки. Варто зазначити, що майже аналогічне визначення закріплено в ст. 27 ЗУ «Про страхування» [3].

Регрес — це право зворотної вимоги, що виникає у третьої особи (регредієнта) до винної особи (регресату) на тій основі, що третя особа провела виконання зобов'язання, виплативши відшкодування потерпілій особі [6, с. 295].

На нашу думку, питання визначення сутності цих понять є дуже важливим для цивільно-правової науки, проте досить складним для його опрацювання. На підтвердження нашим словам може виступити той факт, що існує певна різноманітність розумінь даного питання, що не сприяє його врегулюванню.

Зокрема такі науковці, як Є. Гендзехадзе, Т. Март'янова стверджували, що право страховика на відшкодування за страхову виплату базується на загальному положенні цивільного законодавства, і особа, яка відшкодувала шкоду, що була завдана іншою особою, має право зворотної вимоги (регресу) до останнього. Проте чітко зазначалось, що така вимога є суброгацією, тобто особливим видом регресної вимоги [9, С. 31].

Варто також зазначити, що Р. Сават'є визначав суброгацію як вступ у права кредитора, а підставами для регресної вимоги вважав, по-перше, звільнення від відповідальності інших боржників, по-друге, вступ у права кредитора (суброгація) у відношенні інших співборжників. Тобто в даному випадку автор виділяє регрес, що заснований на суброгації [10, С. 12].

З прийняттям ЦК України 2003 року в ст. 993 було закріплено суброгацію, як субінститут виконання обов'язків боржника іншою особою. Проте, варто зазначити, що термін «суброгація» так і не був закріплений в ЦКУ, що на нашу думку є недоліком законодавства, оскільки відповідно до страхової термінології такий перехід права вимоги має носити назву «суброгація».

Після проведення детального аналізу цих явищ можна виділити наступні їх спільні ознаки:

1. суброгація та регрес є різновидами права зворотної вимоги;
2. формальною підставою для виникнення даного права є закон, а матеріальною — виконання, зроблене третьою особою;

3. вимога до боржника здійснюється лише у межах виплаченого відшкодування.

Варто зазначити, що, хоча даним інститутам властива зовнішня подібність, вони є абсолютно різними за своєю сутністю. Зокрема, Верховний Суд України у своєму роз'ясненні розрізняє поняття «регресу» від «суброгації», виділяючи наступні відмітні ознаки, а саме:

1. при регресі одне зобов'язання замінює собою інше, а при суброгації відбувається лише заміна кредитора у вже існуючому зобов'язанні;

2. ці інститути мають різний режим правового регулювання, оскільки регрес регулюється загальними нормами цивільного права, а для суброгації статтею 993 ЦК України встановлено особливий правовий режим;

3. регрес у страхуванні виникає щодо вузького кола осіб, а суброгація застосовується щодо будь-якої особи;

4. при суброгації перебіг строку позовної давності починається з моменту виникнення страхового випадку, а при регресі — коли страховик зазнав збитків, тобто коли страховик виплатив страхове відшкодування [5].

Варто зауважити, що оскільки при суброгації відбувається заміна особи в зобов'язанні та враховуючи, що відповідно до ст. 515 ЦК заміна кредитора не допускається у зобов'язаннях, нерозривно пов'язаних з особою кредитора, то при укладенні договору особистого страхування у страховика немає правових підстав для стягнення виплаченого страхувальнику (вигодонабувачу) страхової виплати у порядку суброгації. Тобто суброгація може застосовуватися лише до майнового страхування [5].

Для вирішення та подальшого запобігання виникненню проблем з розмежуванням понять «суброгації» та «регресу», на нашу думку необхідно:

1. узагальнюючи судову практику, давати чіткі роз'яснення судам першої інстанції, адже найбільше хибних рішень виноситься саме останніми;

2. в зв'язку із законодавчим закріпленням терміну «суброгація» внести зміни до ЦК України, оскільки даний термін закріплений лише в ст. 269 Кодексу торгового мореплавства, тому судді не завжди вірно здатні кваліфікувати відповідні правовідносини;

3. виносити питання щодо розмежування «суброгації» та «регресу» на зборах відповідного суду, для подальшого уникнення їх змішування;

4. внести до переліку питань, що виносяться для складання кваліфікаційного іспиту кандидатами на посади суддів, питання щодо розмежування даних понять.

### *Література*

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради, 2003, № 40—44, ст.356.
2. Цивільний кодекс УРСР від 18 липня 1963 р. № 1540-VI // Відомості Верховної Ради, 1963 (втратив чинність).
3. Закон України «Про страхування» від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР // Відомості Верховної Ради України, 1996, № 18, ст. 78.
4. Постанова ПКСУ з розгляду цивільних і кримінальних справ «Про деякі питання застосування судами законодавства при вирішенні спорів про відшкодування шкоди, завданої джерелом підвищеної небезпеки» від 01 березня 2013 р. №4.
5. Верховний суд України, Я. М. Романюк, канд. юр. наук З. П. Мельник «Судова практика розгляду цивільних справ, що виникають з договорів страхування-1 (Витяг)».
6. Вищий спеціалізований суд України з розгляду цивільних і кримінальних справ, «Узагальнення судової практики розгляду судами цивільних справ про відшкодування шкоди, завданої джерелом підвищеної небезпеки у 2010—2011 роках».
7. Березовський Р.С. Співвідношення регресних зобов'язань та суброгації // Актуальні проблеми держави і права: зб. наук. праць. Випуск 53. — Одеса: Юридична література, 2010. — 500 с.
8. Головачов Я.В. Співвідношення регресних зобов'язань та суброгації / Актуальні проблеми держави і права: зб. наук. праць. Випуск 59. — Одеса: Юридична література, 2011. — 596 с.
9. Гендзехадзе Е. Страхование ответственности риска непогашения кредита / Е. Гендзехадзе, Т. Мартянова // Закон. — 1994. — № 4.
10. Саватье Р. Теория обязательства / Р. Саватье. — М.: Прогресс, 1972.

**Рибачук С. О.**

(ф-т міжнародної економіки і менеджменту, III курс)

### **НОВІТНЯ СОЦІАЛЬНА ПАРАДИГМА ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН**

Вимірювання соціально-економічного розвитку країни прийнято проводити виключно на основі показників валового внутрішнього продукту, оскільки відносно легко оцінювати лише об'єк-

тивну економічну сферу життя суспільства, а методика розрахунку ВВП є єдиною для всіх країн світу та створює масштабну базу даних для порівняння.

Проте, все більше вчених визнають необхідність визначення новітньої парадигми соціально-економічного розвитку країн, в центрі якої повинна знаходитись людина та її добробут. Не дивлячись на існування тісного взаємозв'язку між новітніми показниками благополуччя населення та розвитком економіки країни, останній не є і не може бути визначальним критерієм суспільного прогресу [1].

У визначенні поняття конкурентоспроможності країни також відбувається перехід до якісно нового рівня, коли в центрі уваги знаходиться не виробництво та ефективний розподіл ресурсів, а людський капітал та ефективність його застосування. Конкурентні переваги в нових умовах має та країна, яка створює більш сприятливе для розвитку людини економіко-правове і природне середовище та забезпечує необхідні умови для збільшення інноваційного капіталу.

Проблеми економічного достатку та багатства країн досліджувалися класиками XVIII-XX ст., однак найбільш цілісно відсутність взаємозв'язку між збільшенням економічних показників та добробутом вперше дослідив відомий американський вчений Р. Істерлін. Він ще в 1974 році емпірично довів, що не існує кореляційного зв'язку між показником ВВП на душу населення та показниками якості життя, які вже тоді розроблялися міжнародною консалтинговою компанією Геллап.

Ці дослідження лягли в основу політики Бутану з підвищення конкурентоспроможності країни. Її ядром є концепція валового національного щастя. На підтвердження актуальності даних досліджень, фахівці ООН поклали в основу цей підхід і успішно реалізують його на практиці.

Найвідоміші економісти світу долучилися до дослідження питань глобальної конкурентоспроможності країн. Зокрема, М. Портер в 2013 р. оприлюднив свою концепцію глобальної конкурентоспроможності країни під назвою «Імператив соціального прогресу». Вчений переконаний, що не лише економічний розвиток зумовлює соціальний, а й навпаки, зростання соціального капіталу впливає на легкість ведення бізнесу, торгівлю та, відповідно, економічне зростання країни в цілому [10].

Відповідно до розглянутих у роботі методик (ООН, Мережі канадського індексу благополуччя, Центру досліджень Бутану, Імперативу соціального прогресу) виділяють такі основні факто-



ри, що мають вплив на підвищення щастя та благополуччя населення різних країн світу: здоров'я, можливість розвитку, сталість навколишнього середовища, безпека, стабільний дохід, якість державного управління, наявність житла, збалансоване використання часу, освіта, сімейний досвід, дозволя та культура тощо.

За методологією ООН та Нової економічної фундації визначено кластери найщасливіших країни світу, до яких, здебільшого, увійшли країни Європи (такі як Норвегія, Данія, Швеція, Бельгія) та Латинської Америки (Коста-Ріка, Ель Сальвадор) (табл. 1) [6; 7]. Проведений кореляційний аналіз виявив зв'язок між Глобальним індексом конкурентоспроможності та Індексом щастя, розробленим компанією Геллап, що підтверджує думку про те, що більш конкурентоспроможною є та країна, яка забезпечує та створює сприятливіше для розвитку людини економіко-правове і природне середовище та забезпечує необхідні умови для створення інновацій (рис. 1).

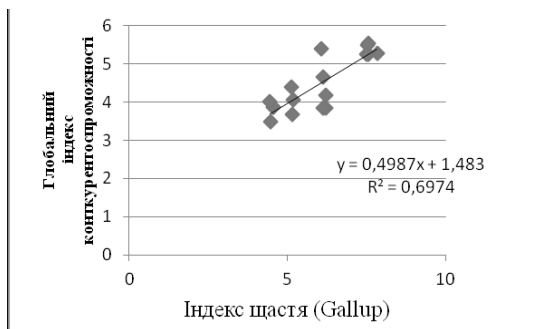


Рис. 1. Взаємозв'язок між Глобальним індексом конкурентоспроможності та Індексом щастя (Gallup).

*Джерело:* розроблено автором за даними [7; 8].

У роботі визначено стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку країн, які мають високі рейтинги за індексом щастя ООН, зокрема Австралії та Коста-Ріка. Основним напрямком діяльності урядів цих країн є нарощення конкурентоспроможності завдяки збільшення науково потенціалу, сталому розвитку економіки та системі довгострокового планування, фінансування та розбудови новітньої інфраструктури ХХІ сторіччя.

Таблиця 1

## РЕЙТИНГ КРАЇН ЗА РІВНЕМ ЩАСТЯ НА ОСНОВІ РІЗНИХ МЕТОДОЛОГІЙ

Місце	За даними компанії Gallup	За даними ООН	За даними Нової економічної фундації
1	Данія	Ісландія	Коста-Ріка
2	Фінляндія	Нова Зеландія	В'єтнам
3	Норвегія	Данія	Колумбія
4	Нідерланди	Нідерланди	Беліз
5	Канада	Північна Ірландія	Ель Сальвадор
6	Швейцарія	Ірландія	Джамайка
7	Швеція	Сінгапур	Панама
8	Нова Зеландія	Малайзія	Нікарагуа
9	Австралія	Норвегія	Венесуела
10	Ірландія	Танзанія	Гватемала

*Джерело:* розроблено автором за даними [7].

Щодо України, то найважливішим завданням є якнайшвидша розробка та прийняття стратегії розвитку конкурентоспроможності України, основою якої є якісне покращення добробуту громадян та конкретні цілі для держави в середньостроковій перспективі:

- ✓ підвищення якості використання часу шляхом розробки та впровадження відповідного навчального курсу для школярів та студентів ВНЗ;
- ✓ формування престижності професій лікаря та вчителя та забезпечення гідної оплати їхньої праці;
- ✓ забезпечення рівності громадян через створення нових робочих місць та покращення підприємницького клімату;
- ✓ узгодженість між економічним зростанням та збереженням навколишнього середовища;
- ✓ забезпечення безпеки нації через ліквідацію пандемій шляхом підвищення громадського контролю та формування спеціалізованих фондів для адресної допомоги хворим на важкі захворювання;
- ✓ входження до 2020 року в 50-ку найконкурентоспроможніших країн світу за глобальним індексом конкурентоспроможності (зараз 73 зі 144), індексом процвітання Legatum (зараз — 72 зі 152) та індексом щастя ООН (на основі методології Геллап, зараз — 91 зі 156).

## *Література*

1. A Short Guide to Gross National Happiness Index, K. Ura, S. Alkire, T. Zangmo and K. Vangdi, The Centre for Bhutan Studies, 2012. Режим доступу:  
<http://www.grossnationalhappiness.com/wp-content/uploads/2012/04/Short-GNH-Index-edited.pdf>
2. International differences in well-being, E. Diener, D. Kahneman, J. Helliwell, Oxford University Press, USA, 2010. Режим доступу:  
[http://www.google.com.ua/books?hl=uk&lr=&id=R77hW1gaQsC&oi=fnd&pg=PR7&ots=ESsIcIfKzV&sig=mUdVfuVV-8KPptBOOYYhOnS51w4&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](http://www.google.com.ua/books?hl=uk&lr=&id=R77hW1gaQsC&oi=fnd&pg=PR7&ots=ESsIcIfKzV&sig=mUdVfuVV-8KPptBOOYYhOnS51w4&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
3. Flourish: A Visionary New Understanding of Happiness and Well-being, M. Seligman, Free Press, 2011, 368 p. Рівень доступу:  
<http://www.goodreads.com/book/show/9744812-flourish>
4. Discourse on wellbeing in research and practice / V. Placa, A. McNaught, A. Knight // International Journal of wellbeing, 3(1), 2013, p. 116-125. Режим доступу:  
<http://www.internationaljournalofwellbeing.org/index.php/ijow/article/view/177/315>
5. Measuring National Well-being: Life in the UK, A. Self, J. Thomas and C. Randall, 2012. Режим доступу:  
<http://www.ons.gov.uk/ons/rel/wellbeing/measuring-national-well-being/first-annual-report-on-measuring-national-well-being/art-measuring-national-well-being-annual-report.html>
6. The Happy Planet Index: 2012 report. Режим доступу:  
<http://www.happyplanetindex.org/assets/happy-planet-index-report.pdf>
7. World Happiness report, J. Helliwell, R. Layard and J. Sachs, 2012. Режим доступу:  
[http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/Sachs %20Writing/2012/World %20Happiness %20Report.pdf](http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/Sachs%20Writing/2012/World%20Happiness%20Report.pdf)
8. World economic forum: Global Competitiveness Index 2012-2013. Режим доступу:  
<http://www.weforum.org/issues/competitiveness-0/gci2012-data-platform/>
9. Plan Nacional de Desarrollo 2011—2014 «María Teresa Obregón Zamora», Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica, Gobierno de Costa Rica, 2010. Режим доступу:  
[http://documentos.mideplan.go.cr/alfresco/d/d/workspace/SpacesStore/a6aa6e67-6e6f-4b93-ae7b-579b089bfcf6/Resumen\\_%20PND\\_%202010\\_2014.pdf](http://documentos.mideplan.go.cr/alfresco/d/d/workspace/SpacesStore/a6aa6e67-6e6f-4b93-ae7b-579b089bfcf6/Resumen_%20PND_%202010_2014.pdf)
10. Social Progress Index 2013, M.E. Porter, S. Stern, R. A. Lorha, 2013. Режим доступу:  
[http://www.socialprogressimperative.org/system/resources/W1siZiIsIjIwMTMvMDQvMTAvMTgvMTUvNDQvNzk4L3NvY2lhbF9wcm9ncmVzc19pbmRleF8yMDEzLnBkZiJdXQ/social\\_progress\\_index\\_2013.pdf](http://www.socialprogressimperative.org/system/resources/W1siZiIsIjIwMTMvMDQvMTAvMTgvMTUvNDQvNzk4L3NvY2lhbF9wcm9ncmVzc19pbmRleF8yMDEzLnBkZiJdXQ/social_progress_index_2013.pdf)

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ТА ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ**

Створення ефективної системи оплати праці є важливою передумовою здійснення суттєвих перетворень у сфері оплати праці й на цій основі — забезпечення сталого економічного зростання, оскільки як показник заробітна плата залежить безпосередньо від ефективності виробництва, продуктивності праці, конкурентоспроможності продукції.

Дослідженням питань, пов'язаних з організацією оплати праці, матеріальною мотивацією, займалось чимало вітчизняних науковців: Коцупатрий М.М., Петрик О.А., Бутинець Ф.Ф., Голлов С.Ф., Білуха М.Т., Дорош Н.І., Усач Б.Ф. та ін. Ними розроблено ряд пропозицій щодо вдосконалення діючого механізму організації заробітної плати. Проте, разом з тим є низка проблем, які потребують подальшого дослідження.

Аналіз літературних джерел дає змогу сказати, що на сьогоднішній день організації заробітної плати притаманні такі проблеми, як:

- відсутність контролю з боку держави за політикою оплати праці;
- недосконалість науково-методичного забезпечення процесу регулювання оплати праці;
- невиконання чинного трудового законодавства;
- невиправдане зближення рівнів оплати праці фахівців та інших категорій працівників;
- слабка матеріальна зацікавленість у підвищенні кваліфікації через незначні розбіжності в рівнях окладів працівників різної кваліфікації;
- недостатня стимулювальна роль надбавок і всієї преміальної системи;
- низькі рівні заробітної плати, зокрема мінімальної заробітної плати.

Проте однією з основних проблем, яку можна вирішити на рівні підприємства, є відсутність ефективної системи оплати праці та матеріального стимулювання. Заробітна плата погано, а найчастіше взагалі не зв'язана з кінцевими результатами праці, тобто результати праці — колективні, а оплата праці —

індивідуальна [1, С. 227]. Це, своєю чергою, стає причиною плинності кадрів, нестабільності роботи колективів, зростання матеріальних витрат, пов'язаних з навчанням нових працівників.

Посилення матеріальної мотивації найманих працівників та удосконалення організації заробітної плати неможливе без забезпечення об'єктивної диференціації заробітної плати [4, С. 88]. Одним з інструментів формування диференційованої системи винагородження працівників за трудові зусилля є технологія грейдингу.

Грейдинг — це процедура чи система процедур з оцінювання і ранжування посад, в результаті яких посади розподіляються на групи, чи, власне, грейди відповідно до їх цінності для компанії. Грейдинг наразі є досить популярним у Росії, його використовують такі великі компанії, як «Вім-Білл-Данн», «Ростелеком», «Російський продукт», Альфа-банк, «Російський алюміній», «Вимпелком», «Ростелеком», ТНК-ВР та інші.

Протягом останніх 5 років в Україні також спостерігається значна увага роботодавців до системи грейдів, оскільки в умовах наростаючої конкуренції і нестабільності національної економіки персонал виявляється одним із головних факторів виживання підприємств [5, С. 144]. Проте на практиці даний метод недостатньо широко розповсюджений.

Введення системи грейдів дозволяє визначити відносну цінність кожної посади з погляду загальної стратегії розвитку підприємства, створити ефективну систему винагороди, певним чином оптимізувати управління фондом оплати праці, прояснити можливості кар'єрного зростання для кожного співробітника. Система грейдів дозволяє створити правильну організаційну структуру, порівняти рівень зарплат фахівців з тими, що пропонує ринок праці [6, с. 155—156].

Проте існує суттєва проблема розробки та впровадження системи грейдів на вітчизняних підприємствах — цей процес є повільним і потребує значних витрат.

Важливе значення при організації системи стимулювання має також можливість зведення складної праці до простої, тобто редукції праці. Сутність редукції полягає у тому, що розходження між простою й складною працею зводяться до врахування дії двох факторів. Перший враховує, що більш складна праця відповідає більш високій кваліфікації працівників й, відповідно, має більшу вартість у порівнянні з простою працею. Другий фактор полягає в тому, що праця різної складності створює в одиницю

часу різну вартість. Отже, більш складна праця створює продукцію більшої вартості та має більшу вартість в одиницю часу, ніж проста.

Результатом дії системи стимулювання на підприємстві повинно стати підвищення ефективності діяльності підприємства, чого можна досягти лише за рахунок підвищення ефективності й якості праці кожного його працівника. Підприємцям слід залучати на тривалий термін висококваліфікованих працівників, підвищувати продуктивність праці та якість продукції, збільшувати віддачу від вкладень у персонал, підвищувати зацікавленість працівників не тільки в особистих успіхах, але й в успіхах усього підприємства в цілому, покращувати соціальний статус працівників. Доцільно було б також застосовувати як матеріальні, так і нематеріальні форми стимулювання персоналу, які включають, крім традиційних та описаних вище, також системи індивідуалізації заробітної плати, моральні стимули, заохочення робітників, що займаються творчою працею, шляхом застосування вільного графіка роботи, надання соціальних пільг співробітникам тощо.

### *Література*

1. Михальчук Л. В. Напрями удосконалення систем оплати праці персоналу підприємства як регулятора ринку праці / Л. В. Михальчук // Економічний простір. — 2012. — № 58. — С. 223—229.
2. Брезицька К. Ф. Аналіз сучасних систем оплати праці в зарубіжних країнах / К. Ф. Брезицька // Управління розвитком. — 2011. — № 8(105). — С. 30—31.
3. Жук Н. Дослідження особливостей зарубіжного досвіду здійснення кадрової політики / Н. Жук // Галицький економічний вісник. — 2011. — № 1(30). — С. 15—24.
4. Левчунь Г. Реформування системи оплати і стимулювання праці / Г. Левчунь // Галицький економічний вісник. — 2012. — № 1(34). — С. 84—88.
5. Жидовська Н. М. Удосконалення систем оплати праці України з урахуванням зарубіжного досвіду / Н. М. Жидовська, О. С. Прокопишин, М. Б. Бойчун // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). — 2012. — № 2(18). — Том 2. — С. 138—146.
6. Запорожан Л. Зарубіжний досвід оплати праці за грейдами / Л. Запорожан, В. Барабан, М. Запорожан // Економічний аналіз. — 2011. — Випуск 8. Частина 2. — С. 155—157.

**Саркісян М. А.**

(фінансово-економічний ф-т, IV курс)

## **ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ПРЯМИХ І НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ**

В умовах функціонуючої податкової системи одним з ключових питань є збалансування індивідуальних та суспільних інтересів. З одного боку, держава повинна мати достатньо коштів для надійного фінансового забезпечення виконання покладених на неї функцій для задоволення суспільних потреб (інтересів). З іншого боку, вилучення частини доходів у фізичних та юридичних осіб не повинно підривати їх фінансову базу.

Важливою оцінкою в забезпеченні доходами державного бюджету є аналіз співвідношень між його надходженнями від прямих та непрямих податків. Вважається, що переважання непрямих податків зумовлене низьким рівнем доходів більшості населення, що об'єктивно обмежує масштаби прямих податкових надходжень, а також відносною простотою збирання непрямих податків, адже форма прямого оподаткування потребує складного механізму обліку платників, об'єкта оподаткування, механізму стягнення податків.

В Україні найбільшу групу податкових надходжень складають внутрішні податки на товари та послуги (близько 68 %), які являють собою непрямі податки. Група податків на доходи, на прибутки, на збільшення ринкової вартості складають до 25 %.

На сьогоднішній день така структура забезпечується за рахунок надходжень від сплати ПДВ, податку на прибуток підприємств, акцизного податку та ввізного мита, обсяг яких постійно зростає (за виключенням 2009 р., на який припала світова фінансова криза) та сягає більше 90 % загальної суми податкових надходжень. Отже, існують значні ризики для державного бюджету на випадок недоотримання податкових надходжень хоча б за одним з податків. Слід відмітити, що в 2011, 2012 рр., коли вже був введений у дію Податковий кодекс України, ця тенденція змінилася в кращий бік і частка цих чотирьох податків скоротилася до 68 %.

Відомо, що вихідними принципами формування доходів бюджету є фіскальна ефективність, економічна ефективність та соціальна справедливість. Як бачимо, найбільшу частку подат-

кових надходжень складають саме надходження від непрямих податків, які вважаються соціально несправедливими. Також маємо значні втрати бюджету від надання пільг за цими податками (близько 59 млрд грн.), що свідчить про те, що принцип фіскальної ефективності виконується неповною мірою. Отже, оптимізація структури податкових доходів є не лише бажаною, а й необхідною.

Загальносвітові тенденції вказують на переважання прямих податків у структурі податкових доходів та доцільність розширення оподаткування особистих доходів, що пов'язано зі зростанням доходів громадян і їх долученням до вищих груп прогресивної шкали оподаткування. Іншим напрямом модернізації є перегляд податків на споживання, а також зменшення впливу податків на прибуток корпорацій.

В той же час, очевидним є зв'язок між співвідношенням прямих та непрямих податків і рівнем податкової культури. Адже саме податкова культура впливає на ефективність збирання податків, масштаби ухилення від сплати, сприяє встановленню партнерських відносин та атмосфери повної довіри і поваги між податковою службою та платниками і, як наслідок, створює сприятливі умови для підвищення ролі прямих податків.

На нашу думку, зміна співвідношення між прямими і непрямими податками на користь перших стане конкретним проявом зростання орієнтованості українського суспільства на соціальний компроміс, що зумовить підпорядкування податкової системи України принципу соціальної справедливості.

### *Література*

1. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
2. Звіт «Про суми податкових пільг» за 2011 рік, I півріччя 2012 року. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://sts.gov.ua/dodatкова-informatsiya/ekslyuziv-vid-departamenti/departament-prognozuvannya-povidomlennya-z-pitan-prog/59695.html>
3. Фільштейн Л. М. Використання зарубіжного досвіду формування бюджетної системи / Л. М. Фільштейн // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. — 2008. — Вип. 13. — С. 67—71.



**Сергієнко О. В.**

(ф-т економіки та управління, магістрант)

## **МОДЕЛЮВАННЯ АВТОНОМНИХ СКЛАДОВИХ ОБСЯГІВ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ**

Автономні складові експорту та імпорту — це ті складові, на які не можна вплинути традиційними інструментами: торговельними, валютним курсом тощо. Відповідно, автономна складова не підлягає під загальні правила і знати її обсяг є важливим. Виділення автономних складових відбувається на основі моделювання.

В моделі виділяються автономні та неавтономні складові в експорті та в імпорті нашої країни в залежності від зміни номінального курсу національної валюти відносно іноземної — не долара, а євро, через те що зміна (знецінення чи зміцнення) цієї валюти була більш динамічною.

В нашій країні починаючи з 2007 року сальдо торговельного балансу було від'ємним. Починаючи з 2007 року в нашій країні відбувалося знецінення національної валюти, начебто для підтримки експорту. Як ми бачимо, незважаючи на таку «підтримку», сальдо торговельного балансу є від'ємним. Це свідчить про наявність автономних, тобто незалежних від зміни курсу складових. Згідно моделі Мандела-Флемінга ці компоненти вважаються автономними, в нашому випадку, від коливань номінального валютного курсу.

Як уже зазначалося, за базову екзогенну змінну функції чистого експорту ми приймаємо валютний курс. Це означає, що інші чинники, які впливають на чистий експорт, тобто іноземний і національний ВВП та торговельна політика, відносяться до зовнішніх екзогенних змінних, від яких залежить автономний компонент чистого експорту. Виходячи з цього, запишемо таку функцію чистого експорту<sup>7</sup>:

$$NX = \overline{NX} - z \cdot \varepsilon \quad (1)$$

де  $\overline{NX}$  — автономний чистий експорт, тобто такий, що не залежить від курсу валюти;

$z$  — чутливість чистого експорту до змін рівня номінального валютного курсу, яка показує на скільки одиниць обернено змінюється чистий експорт при зміні рівня курсу валюти на одиницю.

---

<sup>7</sup> Савченко А. Г. Макроекономіка: Підручник. — К.: КНЕУ, 2005. — с. 401

В той же час вся складова « $z \cdot \varepsilon$ », є залежною від змін рівня валютного курсу. Реальний відносний валютний курс який включає в себе співвідношення номінального курсу за прямим квотування до реального абсолютного курсу (визначено на основі паритету купівельної спроможності).

$$\varepsilon r = ed / \varepsilon a \quad (2)$$

Тоді формула автономного чистого експорту буде:

$$\overline{NX} = \overline{Ex} - \overline{Im} \quad (3)$$

Я пропоную розглянути певний спосіб виділення автономних складових в експорті та імпорті на основі певної моделі.

Отримані результати зображені на рис. 1:

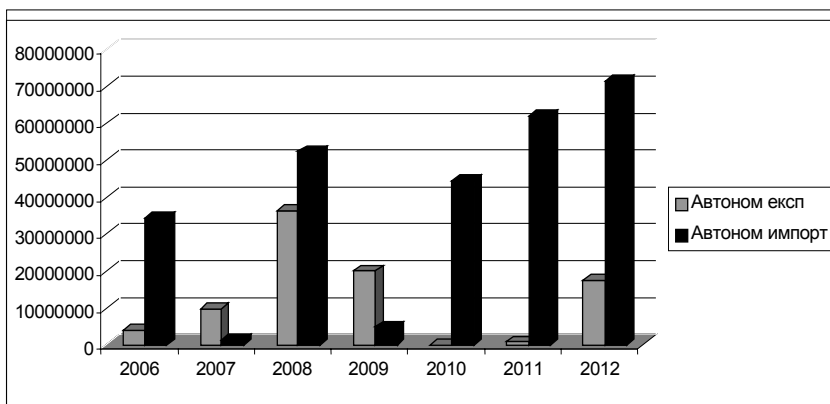


Рис. 1. Фізичний обсяг автономного експорту та імпорту України за 2006—2012 роки

Джерело: Розроблено автором на основі даних Держстату.

### Припущення до моделі:

1) Абсолютна мобільність капіталу. Тобто, можна у будь-який момент залучити кошти із внутрішніх джерел або з зовнішніх кредитів для покриття дефіциту рахунку поточних операцій платіжного балансу.

2) Автономні та неавтономні складові визначаються на основі еластичності національного попиту на імпорт та іноземного попиту на експорт<sup>8</sup>. Так що автономним є імпорт, еластичність національного попиту на який більше за  $-1$  (мінус одиницю). Авто-

<sup>8</sup> Bhagwat, A & Onitsuka, Y, 1974, : Export-Import responses to devaluation: Experience of the Non-industrial countries in the 1960s. IMF-staff paper, vol-21, No.2, July, 1974, pp. 256—261.

номним буде експорт, еластичність іноземного попиту на який буде менше 1(одиницю).

Дана модель розглядає експорт та імпорт України протягом 2006—2012 років на основі 21-ї підгрупи, визначеної згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності, далі УКТЗЕД.

Частка автономних складових в нашому експорті коливається близько 15 % від загального обсягу експорту за 2006—2012 рр. На рис. 1 ми бачимо, що частка автономних складових в структурі експорту нашої країни зростає. Це свідчить про недостатність підтримки експорту тільки ціновими чинниками.

Що ж до імпорту, то тут ми бачимо, що, незалежно від того, що імпорт став дорожчим, національний попит на імпортовані товари все одно збільшується. Це свідчить про незадоволення резидентів національним виробником та недовіру до нього.

### *Література*

1. Барр Р. Политическая экономия. — М.: Международные отношения. — 1995, т.2, т.2. — 691 с.
2. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч.-Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов.-М.: Междунар. Отношения, 2001. — 488 с.
3. Савченко А. Г. Макроекономіка: Підручник. — К.: КНЕУ, 2005. — 441 с.
4. Bhagwat, A & Onitsuka,Y, 1974. Export-Import responses to devaluation: Experience of the Non-industrial countries in the 1960s. IMF staff paper, vol-21, No.2 , July, 1974, pp. 462.
5. Офіційний сайт Держаної служби статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

**Солов'янчик А. В.**

(ф-т економіки та управління, IV курс)

### **АЛГОРИТМ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Актуальність.* Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки та характеризує можливість підприємства адаптуватися до умов ринкового

середовища. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сьогодні виступає першочерговим елементом забезпечення ефективного ведення діяльності та передумовою здобуття стійких конкурентних переваг у довготерміновій перспективі.

Дослідження показали, що дане питання досліджує значна кількість як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, існує безліч підходів та методів оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Але головна проблема полягає в тому, що більшість з них неможливо застосувати для підприємств на вітчизняному ринку. Тому перед керівниками гостро постає питання, як реально можна оцінити позицію власного підприємства у конкурентному середовищі.

*Постановка проблеми.* Метою даної статті є розробка алгоритму оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

*Результати дослідження.* Існує безліч підходів до визначення сутнісної характеристики як потенціалу підприємства, так і його конкурентоспроможності. Більшість науковців виділяють потенціал як сукупність ресурсів підприємства, що дозволяють йому досягти поставлених цілей [1]. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства розглядається як набір можливостей, ресурсів, параметрів, показників, що визначають успіх підприємства на певному ринку [5].

Узагальнюючи, можна сказати, що конкурентоспроможність потенціалу підприємства — це здатність підприємства, використовуючи власні ресурси, запаси, можливості та переваги, досягати поставлених цілей та задовольняти потреби споживачів кращим від конкурентів способом.

Для оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства в зарубіжному бізнесі використовуються різноманітні методи, які класифікують таким чином [3; 6]:

- за напрямком формування інформаційної бази — критеріальні методи, експертні методи;
- за способом відображення кінцевих результатів — графічні методи, математичні методи, логістичні методи;
- за можливістю розробки управлінських рішень — одномоментні методи, стратегічні методи;
- за способом оцінки виділяють індикаторні методи, матричні методи.

Також можна виділити й такі методи оцінки конкурентоспроможності [2]:

1. Методи, що засновані на аналізі порівняльних переваг.
2. Методи, що базуються на теорії рівноваги фірми і галузі.

3. Методи, що побудовані на основі теорії ефективної конкуренції.

4. Методи, що засновані на теорії якості товару.

5. Матричні методи оцінки конкурентоспроможності.

6. Інтегральний метод.

7. Метод, що заснований на теорії мультиплікатора.

8. Метод визначення позиції в конкуренції з точки зору стратегічного потенціалу підприємства.

9. Методи, що засновані на порівнянні з еталоном.

Кожен метод має свої переваги та недоліки [4], тому для ґрунтовного аналізу необхідно використовувати комплексний підхід, який включає в себе різні методи.

Виходячи з результатів дослідження, можна запропонувати такий алгоритм оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

**Крок 1.** Дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища за допомогою SWOT-аналізу.

**Крок 2.** Визначення конкурентної позиції серед найближчих конкурентів з використанням методу набору конкурентоспроможних елементів та побудови карти конкурентоспроможності.

**Крок 3.** Оцінка конкурентоспроможності бізнесу найближчих конкурентів і побудова матриці Мак-Кінзі для визначення подальшої поведінки та стратегії підприємства.

Перевагами даного підходу є:

1. Комплексне охоплення усіх складових конкурентного середовища.

2. Використання бальної оцінки, що дозволяє отримати конкретні числові результати.

3. Порівняння конкурентної позиції серед найближчих конкурентів.

4. Графічна ілюстрація результатів.

Недоліки:

1. Необхідність залучення висококваліфікованих спеціалістів.

2. Суб'єктивізм експертів.

**Висновки.** Конкурентоспроможність підприємства є агрегованим показником потенційних можливостей усіх структурних одиниць та елементів потенціалу підприємства, а також його здатності оперативно реагувати та пристосовуватися до чинників мінливого зовнішнього середовища. Єдиної методики для оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства не існує, але будь-яка методика повинна будуватися на основних принципах:

- комплексний підхід (поєднання різних методів);
- використання як одиничних показників, так і відносних;
- застосування інтегральної оцінки;
- графічна інтерпретація результатів;
- порівняння з найближчими конкурентами;
- визначення стратегічної поведінки підприємства.

### *Література*

1. Бабина О. Є. Потенціал як системна економічна категорія / О. Є. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2011. — № 36. — С. 23—26.
2. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Голловко. — Харьков: ХГЭУ — Торнадо, 2003. — С. 97—121.
3. Пожуєв О. В. Оцінка конкурентоспроможності потенціалу суб'єктів господарювання, методи його оцінювання / О. В. Пожуєв // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 5, Т. 2.
4. Пожуєв О. Т. Сучасні методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства / О. Т. Пожуєв // Гуманітарний вісник ЗДІА. — 2011. — № 44. — С. 193—196.
5. Салавеліс Д. Є. До питання визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства / Д. Є. Салавеліс // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. — № 6, Т. 3. — С. 282—283.
6. Сачинська Л. В. Формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства та його оцінка / Л. В. Сачинська, О. В. Бедін // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». — 2012. Випуск 9 (33). — Ч. 3.

**Солов'янчик І. В.**

(юридичний факультет, IV курс)

### **РЕЖИМ ВІДЕОКОНФЕРЕНЦІЙ ЯК НОВЕЛА ГОСПОДАРЬКОГО ПРОЦЕСУАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ**

В липні 2012 року в процесуальному законодавстві України з'явився новий інститут — можливість участі у судовому процесі в режимі відеоконференції.

Введення даних норм обґрунтовувалося тим, що процедура судочинства має забезпечувати не тільки неупереджений та справедливий розгляд справи судом, але й оперативність такого роз-

гляду, яка може бути досягнута, насамперед, шляхом технічної модернізації судового процесу [5].

На сьогодні, за даними Державної судової адміністрації України, необхідним технічним та програмним обладнанням забезпечено 145 місцевих загальних судів та 27 апеляційних загальних судів [4]. Тобто, незважаючи на одночасне введення режиму відеоконференції в усю систему судів загальної юрисдикції, зараз в жодному господарському суді її не впроваджено. Єдиним можливим шляхом реалізації такого права в господарському судочинстві є подання клопотання із зазначенням в ньому одного із загальних судів, перелік яких зазначений на офіційному сайті Державної судової адміністрації України, в якому і буде проходити розгляд. Проте, зважаючи на завантаженість як загальних, так і господарських судів, зважаючи на значні відмінності процесу розгляду справ, таке вирішення даного питання є достатньо незручним.

В Україні існує реальна практика розгляду господарської справи в режимі відеоконференції, проте в третейському суді. Постійно діючий третейський суд при Асоціації «Українська третейська спілка» розглянув позов фірми «Інтерон» до підприємства «Укрпривінвест». Позов був поданий електронною поштою і підписаний електронним цифровим підписом. Так само в електронному вигляді були отримані відзив на позов та необхідні докази. Діловодство по справі провадилося в електронному вигляді: ухвали про порушення провадження, про призначення засідання надсилалися сторонам електронною поштою з цифровим підписом суддів. Саме судові засідання проходило в режимі відеоконференції. Рішення по даній справі набрало законної сили і є обов'язковим до виконання відповідно до законодавства України [6].

Хоча дана справа стала резонансною, стовідсотково говорити про необхідність саме такого способу розгляду господарських справ зарано. Адже реалізація нормативно закріплених норм призвела до виникнення труднощів. Якщо враховувати лише процесуальні проблеми, оминаючи технічні та матеріальні, то їх можна окреслити таким чином:

- 1) Обмеження процесуальних прав учасника, який бере участь у судовому процесі в режимі відеоконференції. Невирішеним залишається питання можливості та способів подавати докази, письмові пояснення, заявляти відводи, які відповідно до ст. 20 ГПК України можуть подаватися виключно в письмовій формі, якщо така необхідність виникне під час розгляду справи.

- 2) Неможливість ідентифікації учасника, який бере участь у судовому процесі в режимі відеоконференції. У підготовчій час-

тині судового засідання суддя встановлює осіб, які з'явилися у судові засідання та перевіряє повноваження представників. Однак як ідентифікувати особу, що є стороною у справі, чи її представника, якщо вони не присутні у залі судового засідання, а беруть участь у ньому шляхом відеоконференції, — залишається незрозумілим.

Доцільність введення режиму відеоконференції обґрунтовувалося позитивним зарубіжним досвідом. Проте його використання в зарубіжних країнах в основному здійснюється або в кримінальному процесі, або під час третейського розгляду чи медіації. Зокрема у Великій Британії відеоконференція застосовується для отримання показань свідка з-за кордону в кримінальному процесі при розслідуванні обмеженого кола найбільш тяжких злочинів [3, С. 62] або за наявності ризику екстрадиції до іншої держави [1, С. 105].

Зважаючи на ці проблеми, виникає закономірне питання, чи є на даному етапі необхідним введення режиму відеоконференції в господарському процесі. Чи не доцільніше, наприклад, врахувати досвід Італії, яка як доповнення до традиційної системи судочинства ввела «електронне цивільне судочинство» для цивільних та арбітражних, тобто господарських, справ. Дана система передбачає:

- електронне заповнення позовних документів;
- віртуальні консультації;
- електронні запити та надання електронних копій;
- можливість використання певної електронної адреси, на якій зовнішні користувачі можуть отримувати інформацію з канцелярії або від юристів [2].

Саме введення подібної системи для господарських судів України призведе до економії робочого часу співробітників суду та канцелярії, заощадження витрат на друк документів. І лише після введення та налагодження даного процесу можна буде говорити про можливий та насправді дієвий механізм відеоконференції. Адже комп'ютеризація та технічне оснащення є, безумовно, прогресивним для судової системи України, проте для досягнення максимального ефекту здійснюватися вони мають послідовно.

### *Література*

1. Білоус В.В. Інноваційні напрямки інформатизації судочинства // Теорія та практика судової експертизи та криміналістики. — 2011. — Випуск 11. — С. 97—106.



2. Доменіко Рінальді. Електронне цивільне судочинство в Італії // Правовий портал [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://pravodrom.com/kriminalstika/74/1178>.

3. Михальчук Т.В. Використання інформації, отриманої телекомунікаційним шляхом, у розслідуванні злочинів: Дис... канд. юрид. наук: 12.00.09. — 2009. — 222 с.

4. Офіційний сайт Державної судової адміністрації України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://court.gov.ua/dsa/>.

5. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо участі у судовому засіданні у режимі відеоконференції».

6. Українська третейська спілка. Нове правосуддя. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://sud-ua.com/2009/12/29/nove-prvosuddya/>.

**Стрільчук Ю. І.**

(кредитно-економічний ф-т, III курс)

## **ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВСЬКОГО СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Споживче кредитування відіграє значну ролу у забезпеченні соціальних потреб населення. Його розвиток спричиняє певні зрушення в економіці, які можуть справляти різний ефект. Саме тому дослідження даного виду кредиту є актуальним в сучасних умовах.

Споживчий кредит — це кошти, що надаються кредитором (банком чи іншою фінансовою установою) споживачеві на придбання продукції [1]. Банківський споживчий кредит — це кредит, що надається банком фізичній особі для задоволення споживчих потреб.

На частку споживчих кредитів, наданих населенню вітчизняними банками, припадає 28,8 % у загальному обсязі кредитування станом на 01.03.2013 р. [2]. За цільовим використанням кредити надаються банками населенню на поточні потреби, на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості. Станом на 01.03.2013 р. найбільша частка припадає на кредити на поточні потреби (68 %) [2]. В сучасних умовах споживче кредитування населення в Україні тяжіє до короткострокових кредитів. Це пов'язано з дефіцитом довгострокових ресурсів, збільшенням процентного ризику, кредитного ризику, високими відсотковими ставками, а також зі зниженням попиту на кредити з боку суб'єктів господарювання у зв'язку з несприятливим інвестиційним кліматом.

Всі види споживчого кредиту мають соціальний характер, оскільки вони сприяють вирішенню суспільних проблем — підвищенню життєвого рівня населення. Позитивне соціально-економічне значення споживчого кредиту проявляється також у більш повному задоволенні потреб населення у промислових товарах і послугах, що сприяє розвитку та удосконаленню структури виробництва товарів народного споживання.

При оформленні деяких споживчих кредитів пропонується здійснення початкового внеску за рахунок власних коштів клієнта. Тому заощадження населення передують видачі споживчого кредиту. Це стимулює населення до заощаджень, що також відображає позитивне економічне значення споживчого кредиту.

Поряд із позитивним соціально-економічним значенням споживчого кредиту виявляється також і його негативний вплив на економічні процеси. Такий вплив проявляється у ризику формування високої заборгованості населення за споживчими кредитами, несплаті кредитів. Споживчий кредит, що видається на придбання імпортованих товарів та послуг, негативно позначається на вітчизняних виробниках аналогічної продукції. Відбувається відтік капіталу з країни внаслідок купівлі споживачами імпортованих товарів за рахунок кредиту.

Однією з проблем розвитку споживчого кредитування в Україні є відсутність спеціального законодавства, яке б регулювало відносини у сфері споживчого кредитування.

Інша проблема споживчого кредитування — високі відсоткові ставки. На рівень відсоткових ставок впливає низка чинників, у тому числі високі відсоткові ставки за депозитами, спричинені стимулюванням залучення коштів населення, відновленням довіри до банківських установ. У докризовий період середньозважені відсоткові ставки за споживчими кредитами у річному обчисленні в Україні мали тенденцію до зменшення та у 2007 р. становили 15,6 %. З 2008 року спостерігається підвищення відсоткових ставок до 26,5 % у 2012 р. В Україні розмір кредитних ставок не регламентується законодавчо. Тому доцільним було б встановлення верхньої та нижньої межі кредитної ставки в законодавчому порядку. Така практика застосовується у низці розвинутих країн.

Стрімке збільшення обсягів кредитування населення не завжди призводить до бажаних результатів. Збільшуються ризики для банків у цьому сегменті кредитування, що у перспективі може спровокувати негативні наслідки на грошово-кредитному ринку та в економіці в цілому. Одним із способів мінімізації кредитного ризику є оцінка кредитоспроможності позичальника, що є основним етапом

процесу кредитування, від результатів якого залежить прийняття рішення про надання кредиту. Аналіз практики споживчого кредитування за останні роки свідчить про те, що не завжди здійснювався ретельний аналіз кредитоспроможності позичальника при видачі кредитів, внаслідок чого зростає проблемна заборгованість.

Велике значення для вирішення питання про надання кредиту і в подальшому для зниження кредитного ризику має достовірна інформація про позичальника, що отримується через кредитні бюро. Практика функціонування кредитних бюро в Україні ще не набула належного розвитку, але позитивні зрушення в цьому напрямку вже спостерігаються. Функціонування Єдиного бюро кредитних історій дозволить уникнути ймовірності отримання декількох споживчих кредитів одним позичальником у різних банках за низької платоспроможності.

З метою зменшення ризиків неповернення кредитів банкам необхідно дотримуватися принципів банківського кредитування, у тому числі забезпеченості.

Отже, споживчий кредит має важливе соціально-економічне значення. Підґрунтям для належного розвитку всіх видів споживчого кредитування являється забезпечення в країні політичної та економічної стабільності.

### *Література*

1. Закон України «Про захист прав споживачів» / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1023-12/page>
2. Додаток до статистичного бюлетеня — лютий 2013 / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57898](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57898).

**Сукалова М.**  
(юридичний ф-т, II курс)

## **ПАРАДИГМИ ВЗАЄМОДІЇ РЕЛІГІЇ І ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ**

Останнім часом загальнопоширеним стало твердження щодо повернення релігії в життя сучасних суспільств. При цьому мова йде не тільки про відродження впливу релігії на приватне життя, але і про посилення релігійного чинника в суспільно важливій діяльності людей, в тому числі у політиці.

Конституція України, а саме — ст. 35 закріпила свободу світогляду і віросповідання, а п. 3 визначив, що жодна релігія не може

бути визнана державою як обов'язкова [1]. Механізм забезпечення конституційних норм у сфері релігійної політики викладений у Законі України «Про свободу совісті та релігійні організації в Україні» від 23 квітня 1991 р. [2]. Надзвичайний резонанс у суспільстві викликали зміни до цього акту, внесені Законом № 5461-VI від 16.10.2012 р. Згідно нової редакції ст. 13 Закону про свободу совісті, «релігійна організація визнається юридичною особою з дня її державної реєстрації». Ця новація не була попередньо погоджена з позицією Всеукраїнської Ради Церков і релігійних організацій, а також правозахисників, громадських активістів і науковців [3].

У взаємодії політики й релігії простежуються дві основні тенденції: сакралізація політики й політизація релігії (за І. Дзюбком) [4]. Політики традиційно використовують релігійні організації у боротьбі за електорат, проте і церква досить часто використовує політику у своїх цілях — не лише підтримує політичну силу, але й поширює свої вчення і відстоює свої цілі. Тобто, дві сили (політична та релігійна) взаємокорисні одна для одної. Вартий уваги той факт, що серед політично активних релігійних організацій, які найбільше прагнуть впливати на виборців, опинилися найбільші православні церкви, що діють в Україні, — Українська православна церква Московського патріархату та Українська православна церква Київського патріархату. Церкви намагаються використовувати політичні сили для обмеження релігійної свободи й усунення конкурентів.

Серед найбільш політизованих в Україні релігійних організацій експерти називають Українську православну церкву (Київського патріархату), а серед ієрархів — її главу Філарета (Денисенко). Патріарх уміло поєднує роль служителя церкви й політика. Останнім часом він став не лише визначним церковним діячем, а й помітною політичною фігурою. Глава Української православної церкви Московського патріархату митрополит Володимир намагається відкрито не виступати на боці тих чи інших політичних сил. Проте повністю ізолюватися від політичних впливів йому особисто й церкві, яку він очолює, не вдається.

Необхідно зазначити, що не лише політики намагаються використовувати релігійні організації, а й самі церкви, їхні ієрархи, духовництво, частина простих віруючих також орієнтуються на певні політичні сили, намагаються з ними співпрацювати. Одним із найпереконливіших свідчень політизації релігії в Україні є створення партій конфесійного спрямування, зокрема таких, як Християнсько-демократична партія України, Республіканська

християнська партія України, Українська християнсько-демократична партія, хоча жодна з партій не являє собою реальної сили.

Міркуючи про церковну участь у виборах, як правило, згадують про Партію регіонального відродження України (на сьогоднішній день Партія регіонів), яка вимагала на парламентських виборах 1998 р. «надати канонічним конфесіям, передусім УПЦ, усі пільги, необхідні для відновлення духовності нашої Батьківщини» і «гарантію державного захисту громадян від ідеології та практики націоналізму».

Беззаперечним є факт існування конфлікту між Київським і Московським патріархатом. Наприклад, 8 липня 2011 р. у Києво-Печерській лаврі відбувся Собор єпископів УПЦ (МП), після якого відкрилося засідання Собору УПЦ. Перебіг підготовки до двох соборів та їхні перші підсумки засвідчили — УПЦ (МП) внутрішньо поділена, і цей поділ провокується з Москви. У лютому 2011 р. в Москві Архієрейський собор РПЦ вніс істотні зміни до статуту Московського Патріархату, яким було обмежено права автономних і самокерованих Церков. По видимому ці зміни не торкнулися статусу УПЦ (МП), але по суті достатньо Архієрейському собору РПЦ змінити лише один пункт власного статуту — і від самоуправління Української Церкви Московського Патріархату залишиться одна назва.

У своєму зверненні Святійший Патріарх Філарет зазначив, що Київський Патріархат готовий до плідного діалогу. Але це має бути саме діалог, а не мова ультиматумів — нехай і обгорнених у красиві слова про «не принизливість покаяння». У вересні 2011 р. розпочались чергові переговори про об'єднання між УАПЦ і УПЦ КП. Комісія з діалогу між Церквами провела зустріч 27 жовтня 2011 р. на території Михайлівського Золотоверхого монастиря, де ієрархи двох Церков розглянули і погодили текст підсумкового документу. У 10 пунктах документу зафіксовано як загальне узгоджене бачення об'єднавчого процесу, так і конкретні пропозиції щодо подолання існуючого церковного розділення.

Важливою подією у житті православних вірян буде святкування 1025-річчя хрещення Київської Русі. 21 січня 2013 р. Президент України видав указ щодо організації і проведення заходів щодо святкування, що планується в липні 2013 р. [5].

Отже, проблема політичної релігізації та релігійної політизації в сучасній Україні важлива як з точки зору пошуку спільних рис, визначення основних напрямків розвитку даних відносин, так і з огляду на наслідки цього взаємовпливу для суспільства. Історія становлення релігійних поглядів в незалежній Україні засвідчує

складність та неоднозначність цього процесу, його пов'язаність з проблемами державотворення та нормативно-правовим закріпленням в законодавстві.

### *Література:*

1. Конституція України — К.: Преса України, 1997. — 80 с.
2. Закон України «Про свободу совісті та релігійні організації в Україні» від 23 квітня 1991 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/987-12>
3. Набули чинності резонансні зміни до Закону про свободу совісті та релігійні організації [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.irs.in.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1162:1&catid=34:ua&Itemid=61&lang=uk](http://www.irs.in.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1162:1&catid=34:ua&Itemid=61&lang=uk).
4. Ярош Б. О., Ярош О. Б. Загальна теорія політики. — Луцьк: РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту імені Лесі Українки, 2005. — 240 с.
5. BBC: Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bbc.co.uk/ukrainian/news\\_in\\_brief/2012/07/120729\\_ek\\_yanukovich\\_crimea\\_kirill.shtml](http://www.bbc.co.uk/ukrainian/news_in_brief/2012/07/120729_ek_yanukovich_crimea_kirill.shtml)

**Суковата М. В.**

(ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

### **ЗАСТОСУВАННЯ ФРАНЦУЗЬКОЇ АГРАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ**

Сільське господарство завжди відігравало значну роль в українській економіці. Україна є одним з найбільших експортерів зерна в світі після Аргентини, Австралії, Бразилії, Канади, Казахстану, Турції та Росії. Крім того, згідно Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) Україна знаходиться на другому місті в світі за перспективами розвитку сільського господарства. Проте, наша країна зіткнулася з певними проблемами, а саме: низький рівень урожайності, неконкурентоздатність ціни сільськогосподарської продукції на світовому ринку, а також імпорт значного відсотку продукції для внутрішнього споживання. За таких умов, було б доцільним запровадити додаткову, ефективну стратегію. На нашу думку, французька аграрна стратегія була б найкращою.

Для того, щоб краще зрозуміти сучасну ситуацію в агропромисловому комплексі наших країн, необхідно проаналізувати певні параметри.

	Франція	Україна
Загальна площа	547 030 км <sup>2</sup>	603 549 км <sup>2</sup>
Площа орних земель	30 млн га	42,7 млн га
Кількість господарств	500 000	41 000
Загальне виробництво	64 млрд євро	21. 7 млрд євро
Середня урожайність пшениці	7 447	3 093

Загальна площа і площа орних земель Франції і України схожі, хоча ці показники в Україні трохи більші. Кількість господарств у Франції у 12 разів більша, ніж в Україні. Загальне виробництво Франції перевищує у 3 рази виробництво України. Середня урожайність пшениці у Франції у 3,5 рази більша, ніж в Україні. Франція — лідер з виробництва сільськогосподарської продукції у Європейському Союзі, де її частка складає 19 %.

Ми бачимо, що аграрний сектор у Франції сучасний, інноваційний та продуктивний. Сільськогосподарська галузь країни набула значних результатів завдяки певним факторам. З одного боку, 61 % орних земель оброблюється малими та середніми господарствами, з другого значний вплив мають Асоціації: існує більше 100 національних асоціацій, водночас в кожному регіоні є місцеві об'єднання. Наступним фактором є високий рівень споживання національних товарів, який підтримується традицією фермерських ринків майже у всіх містах Франції. Політика Європейського Союзу спрямована на розвиток сільського господарства, для чого щорічно виділяється 11 млрд євро для підтримки фермерства.

З метою ще більшого сприяння розвитку галузі, французький уряд прийняв Агроекологічний Проект, який складається з 6 напрямків:

- План екофіто — зменшення використання пестицидів;
- План екоантибіо — зменшення використання антибіотиків у кормах;
- План азот/метанізація — контроль за виробництвом азоту у кормах;
- План біологічного різноманіття — розвиток бджільництва;
- План рослинних протеїнів — автономія господарств щодо кормів;
- Національна Програма Біо 2017 — стимулювання розвитку органічного виробництва.

Ми вважаємо, що Україна має унікальні умови для розвитку сільського господарства. По-перше, це родючість українських земель. По-друге, клімат, який дозволяє вирощувати значну кількість культур. Крім цих факторів потрібно зазначити багатовікові традиції і спеціалізацію регіонів.

Україна і Франція дуже схожі за природними умовами, тому французька аграрна стратегія досить приваблива для впровадження в Україні. Проте, існують деякі перешкоди. Перша стосується законодавства, а саме: мораторій на землю та монополізація внутрішнього ринку агрохолдингами. Друга проблема — фінансові труднощі, зокрема середня ставка кредитування в Україні складає 20 % в той час, як у Франції — 6 %. До того ж державні субсидії у 2013 році скорочуються на 20 % в порівнянні з 2012 роком.

Для того, щоб сільське господарство в Україні було ефективним і процвітаючим, воно потребує необхідних змін. Тому, на мою думку, потрібно, по-перше, внести такі зміни до законодавства, які сприятимуть розвитку малих і середніх господарств, а також створенню асоціацій. По-друге, надати право на покупку і продаж землі, підсиливши антимонопольну складову. І останнє, але не менш важливе, — зробити ефективними ставки кредитування, що надало б стимулу приватним господарствам.

Використання світового досвіду, зокрема французького, сприятиме розвитку аграрного сектора в нашій державі, його ефективності і конкурентоздатності на світовому ринку.

**Тичина М. І.**

(ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

## **ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Без сумніву, фондовий ринок відіграє вагомую роль у розвитку національного господарства, і Україна не є виключенням. Зокрема, він забезпечує ефективний механізм трансформації заощаджень в інвестиції, сприяє приватизаційним процесам у країнах, що розвиваються і уможливорює перехід неефективних державних підприємств у власність більш компетентних приватних підприємців. До речі, приватизація була головною рушійною силою при формуванні фондового ринку в Україні. Більше того, через ринок капіталу компанії, які динамічно розвиваються можуть залучати



додаткові кошти для фінансування розширення своєї діяльності. До того ж, фондовий ринок як інститут є своєрідним каналом припливу прямих іноземних інвестицій в країну.

Що стосується структури фондового ринку України, то вона включає три окремі ринки: первинний ринок, вторинний ринок та позабіржовий ринок. Первинний ринок — це сектор ринку капіталу, в межах якого здійснюється процедура випуску й первинного розміщення пайових цінних паперів. Вторинний ринок є сектором ринку капіталу, через який перерозподіляються права власності; іншими словами, на вторинному ринку перепродаються уже випущені раніше фінансові інструменти. В свою чергу, позабіржовий ринок також забезпечує обіг цінних паперів, проте в межах цього особливого сектору ринку капіталу угоди між сторонами укладаються напряду без послуг фінансових посередників.

На сьогоднішній день фондовий ринок України представлений тринадцятьма фондовими біржами, однак лева частка торгів припадає на ПФТС (Першу фондову торгівельну систему) та Українську біржу, в той час як роль решти учасників фондового ринку України, таких як Донецька фондова біржа, Придніпровська фондова біржа та багатьох інших є набагато нижчою, ніж роль перших двох (див. рис. 1).

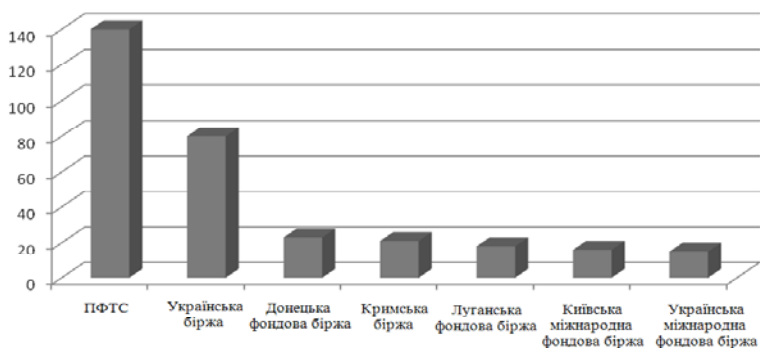


Рис. 1. Ринкова капіталізація найбільших фондових бірж в Україні, млрд дол.

Як видно з графіка, ПФТС є провідною фондовою біржею в Україні. В середньому за день обсяг здійснених на ПФТС транзакцій сягає 60 млн дол. Тут котируються акції більше, ніж 220 вітчизняних компаній, загальна ринкова капіталізація яких перевищує 140 млрд дол. Найбільш активно на ПФТС торгують

простими акціями та облигаціями внутрішніх державних запозичень (ОВДЗ) — див. рис. 2.

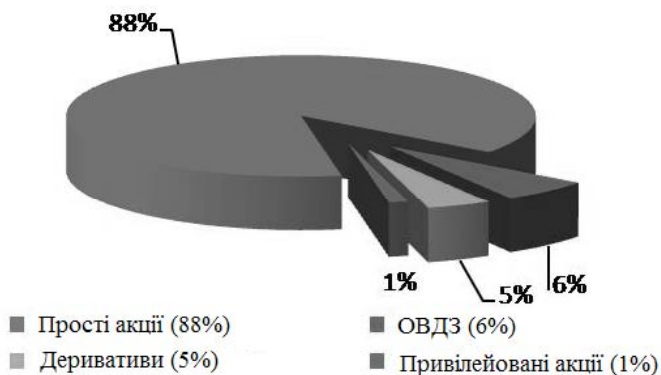


Рис. 2. Структура торгів на ПФТС, %

Однак історично першою в Україні була створена Українська біржа. Вона була також першою біржею в Україні, яка запровадила ринок деривативів і ініціювала торги ф'ючерсами та опціонами, в тому числі й ф'ючерсами на свій індекс. У 2008 році, за сприяння Російської фондової біржі РТС та ініціативи Української біржі, в Україні було створено «Кліринговий дім». Проте через брак досвіду функціонування, ринкова інфраструктура Української біржі залишає бажати кращого.

Нагляд за діяльністю всіх фондових бірж в Україні здійснює Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Діяльність цього регулятора спрямована перш за все на підтримання стабільності на фондовому ринку та захист інвесторів від можливих маніпуляцій та шахрайства.

За останні два десятиліття в Україні було здійснено низку реформ з метою сприяння розвитку вітчизняного фондового ринку. На жаль, незважаючи на всі докладені зусилля, ринок капіталу в Україні значно відстає у розвитку від провідних країн світу. Через надмірне політичне втручання, брак прозорості діяльності та концентрацію капіталу в руках шести провідних фінансово-промислових груп в Україні, нашому фондовому ринку притаманний низький рівень ліквідності. «Голубими фішками» в Україні є акції лише двох вітчизняних компаній — «Мотор Січ» та «Центренерго». Навіть на російському фондовому ринку їх близько десяти.

Таким чином, потенціал фондового ринку України не є наразі повністю розкритим. Частково допомогти вирішити цю проблему могло б об'єднання 13 українських фондових бірж у 3—4 провідні. Це дозволило б поліпшити ліквідність вітчизняного фондового ринку та прискорити його розвиток.

### *Література*

1. НРА «Рюрік». Аналітичний огляд фондового ринку України за 2011 рік. — Режим доступу: [http://rurik.com.ua/documents/Fund\\_market\\_2011.pdf](http://rurik.com.ua/documents/Fund_market_2011.pdf)
2. Матеріали з офіційного сайту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку: <http://www.nssmc.gov.ua/>
3. Матеріали з офіційного сайту фондової біржі ПФТС: [www.pfts.com](http://www.pfts.com)
4. Robert L. Smith. The Ukraine Stock Market Environment: Challenges and Recommendations. — 34 ст.
5. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок».

**Тимова Т. В.**

(факультет маркетингу, магістрант)

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ**

За останні 10—15 років роздрібна торгівля в Україні витримала значні зміни. Темп зростання обсягу роздрібного товарообороту підприємств за 2001—2012 рр. склав у середньому 14,7 % до попереднього року [1]. Основною причиною швидкого зростання роздрібного товарообороту в Україні в останні роки є економічне зростання держави, зокрема збільшення добробуту населення, яке можна визначити через темп росту заробітної плати громадян.

Аналіз діяльності роздрібних підприємств України дозволив визначити такі тенденції:

- консолідація бізнесу та розвиток роздрібних мереж великого та малого розміру;
- поєднання різних форматів діяльності / мультиформатність (власники ТРЦ «Караван» вивели на ринок локального продовольчого оператора Tormart; Fozzy Group вийшли у новий ціновий сегмент, представивши магазин делікатесів Le Silpo);

- укрупнення бізнесу за рахунок процесів злиття та поглинання (наприклад, «Ексмо» та «Буква», «Технополіс» та «Ельдорадо», Fozzy Group та Varus поділили Rainford, «Алькор и Ко» (Л'Етуаль) та Brocard, Bonjour);

- значна експансія на український роздрібний ринок західних конкурентів (Watsons (Гонконг), «Л'Етуаль» (Росія), Auchan (Франція));

- динамічно розвивається Інтернет-рітейл (обсяг у 2012 р. — \$2 млрд);

- розвиваються дошки оголошень (slando.ua, inforico.ua), що дозволяє малим підприємствам з мінімальними витратами успішно здійснювати свою діяльність.

Незважаючи на тенденції глобалізації, в Україні до цього часу в загальному випадку домінують національні оператори (44,6 %) [4]. В залежності від виду роздрібного ринку такі дані різні: побутова техніка та електроніка — 100 % (Фокстрот, Ельдорадо, Comfy, Технополіс), ДІУ/все для ремонту — 66,7 % (Нова Лінія, Епіцентр, ОЛДІ, БудМакс, МастерОк), косметика та побутова хімія — 50 % (Космо, Eva, Бомонд, Prostor), продовольчі товари — 51,4 % (Fozzy Group, АТБ Маркет, Фуршет, ЕКО).

Українська електронна торгівля знаходиться тільки на початку шляху. Однак останні два кризових роки підкреслили значення Інтернет-магазинів в якості ефективного каналу просування товарів і послуг — онлайн продажі впали менше, ніж традиційний роздріб. За рахунок цього онлайн-майданчиком навіть вдалося трохи збільшити свою частку в загальній структурі роздрібних продажів. Окрім цього, це призвело до появи електронних продавців та виходу офлайн-рітейлерів у мережу.

Особливості електронної торгівлі в Україні [2]:

- 71 % українських Інтернет-користувачів мають досвід здійснення онлайн-купівель;

- причому споживачі не поспішають повністю відмовитися від контакту з роздрібним торговцем, обираючи при здійсненні замовлення дзвінок в call-центр (63 %);

- серед найпопулярніших товарів, що купуються в мережі, можна виділити комп'ютери та оргтехніку (17 %), побутову техніку (14 %), книжки та періодичні видання (14 %), мобільні телефони та аксесуари (11 %);

- оплату покупок користувачі здійснюють готівкою при доставці (43 %) або обирають спеціалізовані системи онлайн платежів (14 %).

Найбільша кількість Інтернет-магазинів України, безумовно, розвиває свою діяльність у Києві. Серед лідерів Інтернет-продажів також Харків, Дніпропетровськ, Одеса, активний розвиток електронної комерції спостерігається в Донецьку, Луганську, Криму [5]. На разі, на українському ринку Інтернет-торгівлі оперує, за підрахунками експертів, близько 1000 Інтернет-магазинів з різним товарним асортиментом.

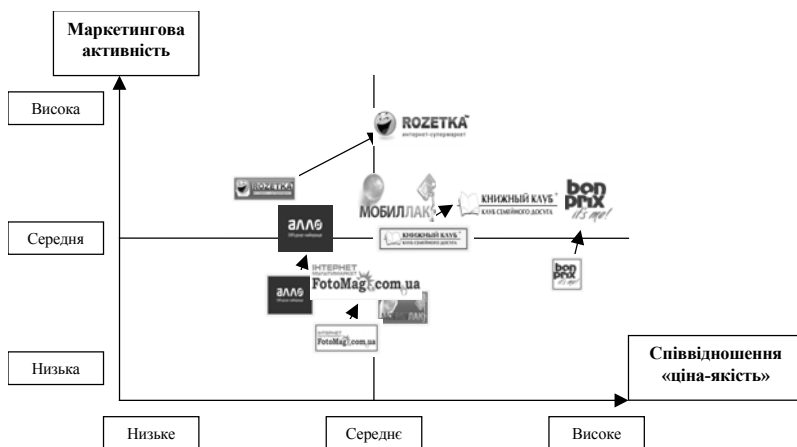


Рис. 1. Карта позиціювання Інтернет-магазинів у чистому вигляді

Умовно Інтернет-рітейл можна розділити на кілька гравців: Інтернет-магазини у чистому вигляді, дошки оголошень, сайти з порівняння цін, Інтернет-аукціони. Для аналізу кожного з сегментів дізнаємось, яке місце кожен з онлайн магазинів займає у свідомості споживачів (ринкове позиціювання), такими картами можуть оперувати як для створення нового Інтернет-магазину, так і для вибору одного з них. За відповідно розробленими картами (рис. 1) можна зробити наступні висновки:

1) серед Інтернет-магазинів лідирує Rozetka.ua, яка характеризується широким товарним асортиментом та значною маркетинговою активністю; окрім цього, на ринку існує тенденція до активізації маркетингової діяльності для збільшення збуту та формування іміджу компанії;

2) ніша Інтернет-аукціонів представлена дуже малою кількістю гравців, явним лідером серед яких є Aukro.ua;

3) лідерами серед дошок оголошень є Slando.ua та Inforico.ua, основне позиціювання яких зводиться до ступеня надійності розміщених повідомлень.

Як висновок можна сказати, що на місце традиційних для радянського роздрібу гастрономів і універмагів прийшли сучасні формати (супермаркети), працюють великі торгові центри/комплекси. Зараз роздрібна торгівля України знаходиться на етапі розвитку Інтернет-магазинів та становлення електронних супермаркетів. Проте, незважаючи на такі втішні результати досліджень, в Україні існують фактори, які стримують розвиток електронної комерції [3]:

- споживча ментальність українців;
- низький рівень проникнення Інтернету в регіонах;
- відсутність законодавчої бази, що регулює процес купівлі/продажу онлайн;
- низька ефективність більшості існуючих українських торгових майданчиків;
- відсутність налагодженої системи логістики, тобто доставка товарів зі складу Інтернет-магазину покупцю.

### *Література*

1. Дослідження INRISE Development (особливості Інтернет-торгівлі України) — <http://inrisedevlopment.com/data/research/2012>.
2. Дослідження GfK Ukraine (прогноз розвитку Інтернет-ритейлу) — <http://ain.ua/2012/11/09/101611>.
3. Planet Retail (Топ-ритейлери України 2012) — <http://www.sales-support.com.ua/index.php/novosti/27-10-krupnejshikh-ritejlerov-ukrainy.html>.
4. iMarketing-Club.com — <http://imarketing-club.com/stati/internet-magaziny-yelektronnaja-kommercija/internet-torgovlja-v-ukraine-obzor-tendencii-perspektivy.html>.

**Товкач Г. В.**

(ф-т міжнародної економіки і менеджменту, I курс)

### **ВПЛИВ РОБОТИ ЗА КОМП'ЮТЕРОМ НА ЗІР ЛЮДИНИ**

Сьогодення можна назвати комп'ютерною ерою. Персональні комп'ютери (ПК) все більше входять в повсякденне життя. Крім робочого дня, проведеного за комп'ютером в офісі, багато людей і вдома проводять за комп'ютером весь вечір, а часом і всю ніч, беручи участь у численних чатах і форумах. На перший погляд

проблема комп'ютера і зору проста. Зрозуміло, що потрібно «розумно» працювати за комп'ютером і «розумно» обирати комп'ютери. Та, незважаючи на постійний процес вдосконалення комп'ютерів, людина все ще залишається беззахисною перед ними. А відмовитися від застосування комп'ютерів неможливо, адже вони використовуються в усіх сферах діяльності людини.

Науковці багатьох країн (Англії, Швеції, США, Болгарії, Росії) досліджують вплив комп'ютерів на здоров'я людини. І виявляється, що питань, на які досі не знайдено відповідей, у цій галузі ще досить багато. Крім того, було доведено, що не всі чинники впливу комп'ютера відомі: в організмі людини відбуваються зміни біологічних структур. Останні дослідження показали, що через хвороби зору прогресують інші захворювання людини. Органи зору є найбільш чутливими і вразливими у системі людського організму і приймають на себе більшість «ударів» впливу комп'ютера. Ця проблема не досліджена до кінця, хоча вже сьогодні вдосконалені монітори, відпрацьовані правила гігієни і роботи за комп'ютером. Результати, яких вчені дійшли сьогодні і які були виявлені, свідчать про те, що комп'ютер негативно впливає на людину, її зорову систему.

Вважаю за необхідне підкреслити, що безконтрольне користування комп'ютером починає розвивати негативні тенденції зору. Внаслідок зорового навантаження (роботи перед дисплеєм) розвивається зорова втома (астенопія), а при тривалій роботі знижується гострота зору користувача. Зорова втома знижує зорову працездатність, значно підвищує збудливість зорових центрів у корі мозку, яке поширюється на інші відділи головного мозку і знижує загальну працездатність досліджених. У подальшому збудження змінюється гальмуванням, яке ще більше впливає на зниження працездатності людини. При напруженій роботі з комп'ютером відзначається стомлення в середньому через 4 години. Об'єктивні ж зміни фізіологічних показників з'являються вже після 2 годин роботи. Відбувається міопізація рефракції, яка частіше розвивається в осіб з аметропією, ніж з еметропією, та у дітей.

Встановлено, що при тривалій безперервній роботі за дисплеєм комп'ютера у користувача виникає зорова втома, яка пов'язана з трьома групами факторів: параметрами освітлення робочого місця; характеристиками дисплея; специфікою зорової роботи перед комп'ютером.

Факторами, які впливають на функціональний стан зорового аналізатору при роботі на ПК, є:

1. Виробниче середовище та особливості трудового процесу.
2. Внутрішні та зовнішні фактори діяльності.
3. Соціально-психологічна атмосфера.

Дослідженням, в якому я використовувала методи вивчення зорової пам'яті і уваги за власноручно розробленими таблицями та формулами, було встановлено, що внаслідок тривалої роботи більше 2 годин на ПК у користувачів підвищилась зорова втома і знизилась зорова увага в більшій мірі, порівняно з користувачами, які дотримувались санітарно-гігієнічних правил роботи за ПК.

Для попередження негативних впливів ПК на функцію зору необхідно вести контроль за зоровим навантаженням, чергувати роботу на ПК з відпочинком і виконанням лікувально-профілактичних вправ, дотримуватися правил роботи за комп'ютером. Принаймні після двох годин безперервної роботи з дисплеєм потрібно робити перерви. В перервах рекомендується залишати робоче місце, робити гімнастику, у тому числі і для очей, по можливості виходити на свіже повітря.

### *Література*

1. Аветисов Э. С. Близорукость. — М.: Медицина, 1986. — 236 с.
2. Гальперин С. Анатомия и физиология человека. — М.: Высшая школа, 1999. — 287 с.
3. Гигиенические требования к видеодисплейным терминалам, персональным ЭВМ и организация работы. Санитарные правила и нормы. СанПиН 2.2.2.542-96. Госкомсанэпиднадзор России, М., 1996, 55 с.
4. Дубинин А. Ребенок в мире TV и компьютеров. — М.: Даниловский благовестник, 1997. — 80 с.
5. Жидецкий В.Ц., Джигирей В.С. Основы охорони праці. — Львів: Афіша, 1999. — 348 с.
6. Иванченко К. Комп'ютери — дискомфорт для очей? // Будьмо здорові. — 1999. — № 1. — С. 8—9.

**Федько І. В., Шебеко Ю. В.**  
(ф-т економіки та управління, IV курс)

## **ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ**

Однією з найважливіших тенденцій розвитку світового господарства є процес глобалізації. Яскравою ознакою цього процесу є формування транснаціональної економіки, де головними гравцями стають вже не держави і національні економіки, а транснаціо-



нальні корпорації (ТНК). У науковій літературі відсутня загальноприйнята позиція відносно оцінки впливу ТНК на економіку країн базування, їхнього значення та ролі у забезпеченні глибинних трансформацій економічних систем, що розвиваються. Особливо актуальним є дослідження транснаціоналізації економічного розвитку України, оцінки її сучасних викликів та загроз.

Метою цієї розвідки є аналіз процесу транснаціоналізації економіки України та розробка механізму збалансування інтересів ТНК із національними економічними інтересами.

Ефективним підходом до аналізу результатів діяльності ТНК та їх впливу на економіку країни є використання алгоритмів SWOT-аналізу, згідно із якими здійснюється оцінка зовнішнього і внутрішнього середовища, сильних і слабких сторін, можливостей та загроз транснаціоналізації. Результати такого аналізу по відношенню до економіки України, в авторській інтерпретації, виявляють суперечливий характер впливу ТНК на національну економічну систему (рис. 1).

На нашу думку, особливу увагу в частині результатів SWOT-аналізу необхідно зосередити на існуючій можливості вкладення ТНК у людський капітал та найбільшій загрозі погіршення екологічної ситуації в країні унаслідок диверсифікації бізнес-активності транснаціональних структур. Розглянемо детальніше потенційні ефекти від інвестування ТНК у розвиток національного людського капіталу.

Як відомо, в економічній теорії концепція людського капіталу означає усвідомлення вирішальної ролі людини в економічній системі суспільства і визнання необхідності вкладання коштів у неї; цей капітал формується і збільшується шляхом інвестування і приносить тривалий економічний ефект. Важливою передумовою формування людського капіталу є інвестування, що здійснюється у процесі активної діяльності людини, в якій майбутній власник цього капіталу практично завжди виступає об'єктом, суб'єктом і результатом інвестування [1].

Якщо проаналізувати субіндекси Індексу людського розвитку, згідно із підходом ПРООН, а саме з точки інвестиції в освіту та охорону здоров'я, то можна зробили висновок, що українська держава неспроможна забезпечити стабільні вкладення в національний людський капітал. На даний час в нашій країні інвестиції в освіту на душу населення складають близько 355 дол. США, в той час як в розвинутих країнах в середньому близько 2000: у Швеції — 2355 дол. США, у США — 2257 дол., у Німеччині — 1541 дол. [2]. Ще гірша ситуація з охороною здоров'я. В Україні

інвестиції в охорону здоров'я на душу населення складають 229 дол. США, в той час як в Швеції — 2391, в Німеччині — 2580 дол. [2].

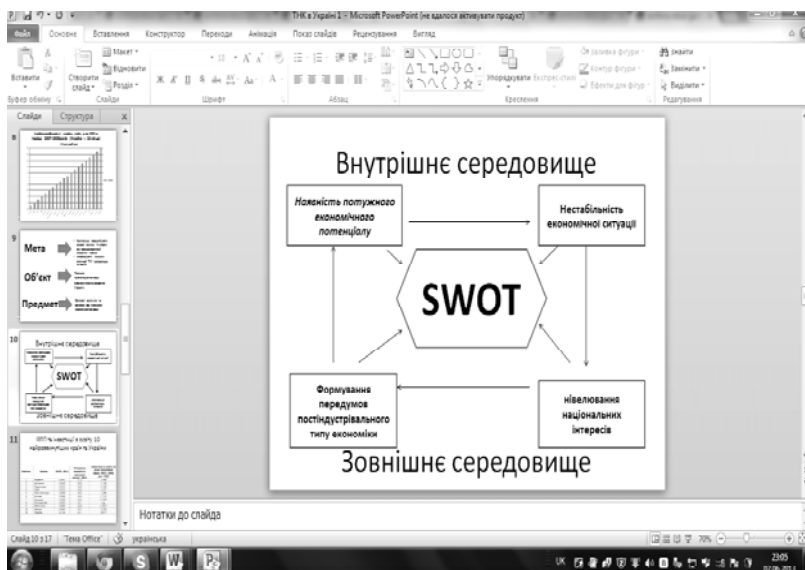


Рис. 1. SWOT-аналіз результатів діяльності ТНК та їхнього впливу на економіку України

З огляду на це, існує можливість використати потенціал ТНК щодо інвестування їхніх ресурсів у розвиток людського капіталу в Україні. Зрозуміло, що ТНК буде невигідно вкладати кошти в побудову, наприклад, освітніх закладів. Вони спрямовуватимуть свої кошти у сфери, де інвестиції швидко окупаються і є найбільш прибутковими. Але коли ми кажемо про вкладення в людський капітал, то маємо на увазі роками сформовану внутрішню культуру ТНК, що спрямована на розвиток їх працівників (підвищення кваліфікації, охорона здоров'я тощо). Мається на увазі, що, сприяючи діяльності транснаціональних структур у нашій державі, водночас матиме місце поліпшення якості національного людського капіталу, інвестування в який забезпечуватиметься безпосередньо ТНК.

Однак слід пам'ятати, що ця сфера інвестування є досить ризикованою. Це ризики, які виникають в результаті нестабільної ситуації в країні, а також такі, що пов'язані із невірним

даною вартістю різноманітних процедур відбору, утримання іноземних працівників, порівняно з відповідними вигодами. Виходячи з цього, вкрай актуальним є створення сприятливого середовища для інвестування в людський капітал. Водночас не можна забувати про те, що уряд також повинен забезпечити такі умови, які будуть запобігати еміграції висококваліфікованих кадрів.

Проблематика діяльності ТНК не вичерпується суто економічною сферою. Вона має надзвичайно велике значення в контексті проблем охорони навколишнього середовища, інтересів низки країн, що розвиваються, а також країн з постсоціалістичною економікою, які постали перед необхідністю забезпечення власної екологічної безпеки. На нашу думку, слід першочергово законодавчо встановлювати межі впливу ТНК на навколишнє середовище, що буде корисно і для діяльності національних підприємств.

Як використання можливостей транснаціоналізації, так і нівелювання відповідних загроз неможливе без регулювання з боку держави. В цьому контексті нами було запропоновано концептуальну модель узгодження інтересів ТНК із національними економічними інтересами, яка складається з двох основних компонентів: загальнодержавної програми та корпоративного управління. Інструментами загальнодержавної програми збалансування інтересів ТНК із національними повинні стати податки та законодавча база (можуть бути застосовані для регулювання діяльності ТНК у потрібному напрямі).

Другий елемент запропонованої моделі — корпоративне управління — передбачає формування такої системи відносин всередині ТНК, яка би протидіяла прийняттю та реалізації тих управлінських рішень, які потенційно можуть зашкодити національним інтересам, у тому числі в екологічній сфері. Як варіант, було б доцільним затверджувати необхідність присутності в корпоративній структурі представників урядових структур приймаючої країни.

Отже, входження ТНК в економічну систему України несе в собі певні можливості і суперечності. З одного боку, воно приводить до поліпшення економічних показників, припливу інвестицій, зменшення технологічного розриву з високорозвинутими країнами тощо, а з іншого — несе в собі й певні загрози, зокрема в екологічній сфері. В умовах постіндустріалізації домінантними стають інвестиції не в технології, а саме в людський капітал. Тому транснаціоналізація економіки України повинна бути спрямована на розвиток людського капіталу. Для узгодження національних інтересів і інтересів ТНК слід удосконалювати механізми як

корпоративного управління, так і державного регулювання їх діяльності.

### *Література*

1. Марцінковська О. Людський капітал та шляхи його відтворення / О. Марцінковська, О. Легкий // Економічний аналіз. — 2010. — Вип. 7. — С. 310—312.
2. About Human Development / United Nations Development Program. — Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/>.

**Царьова А. О.**

(обліково-економічний ф-т, 4 курс)

## **АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ**

У процесі господарської діяльності підприємства вступають у різні розрахункові відносини з постачальниками та підрядниками, адже основну частину закуплених сировини, матеріалів, товарів, послуг підприємства отримують саме від них. Підприємства здійснюють різні розрахунки як безготівкового порядку, так і з використанням готівкових коштів, векселів, товарообмінних операцій. В сучасних умовах здійснення розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками, а також своєчасний оборот грошових коштів роблять значний вплив на фінансові результати підприємства.

Ефективність проведення аудиту розрахунків з постачальниками і підрядниками аудитору залежить від того, які методи та прийоми будуть використовуватись ним для отримання аудиторських доказів. Під час аудиту вказаних операцій аудитором можуть застосовуватись прийоми [1]:

- правова оцінка укладання договорів на постачання продукції;
- аналітична оцінка письмового підтвердження від третіх осіб;
- перевірка документів, отриманих суб'єктами підприємницької діяльності від постачальників та підрядників;
- застосування прийому інспекції та аналітичних процедур.

Джерелами інформації аудиту розрахунків з постачальниками і підрядниками є [2]:

- договірна документація на постачання товарно-матеріальних цінностей, виконання робіт і послуг;

— первинні документи щодо обліку розрахунків (рахунок-фактура, прибуткова накладна, платіжне доручення і т.д.);

— журнал реєстрації довіреностей на отримання товарно-матеріальних цінностей;

— акти звіряння розрахунків, акти інвентаризації розрахунків, аудиторські висновки;

— облікові реєстри по рахунках (журна 3, відомість 3.3., відомість 3.4.);

— фінансова та статистична звітність тощо.

Аудит розрахунків з постачальниками та підрядниками доцільно здійснювати у такій послідовності (рис. 1).

Під час проведення аудиту розрахунків з постачальниками можуть бути виявлені наступні порушення [2]:

— відсутність договорів на поставку продукції, надання послуг;

— неповне та несвоєчасне оприбуткування цінностей;

— невірне визначення розміру даного виду кредиторської заборгованості;

— несвоєчасні розрахунки з постачальниками і підрядниками;

— перекриття заборгованості одному контрагенту авансами, одержаними від іншого контрагента;

— несвоєчасне списання заборгованості із закінченим строком позовної авності;

— відсутність аналітичного обліку розрахунків із постачальниками по еоплачених в строк розрахункових документах, по виданих авансах, по виданих векселях тощо.

При проведенні аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками виникають труднощі, пов'язані з тим, що рахунки бухгалтерського обліку не показують заборгованість за кожним договором, не видно яка заборгованість поточна, термін сплати якої заборгованості ще не настав, а яка вже прострочена. При перевірці аудитором оплати за рахунками, не можливо визначити залишки за раніше сплаченими рахунками, адже оплата могла здійснюватися як повністю, так і частково.

Для вдосконалення ведення аудиту з постачальниками та підрядниками потрібно ввести документ, в якому містилася б інформація про заборгованість кожного постачальника за договорами, термінами погашення заборгованості, залишок за кожним рахунком тощо. Такий документ дозволить швидше та ефективніше проводити аудит з постачальниками та підрядниками, тобто максимально скоротити час на проведення перевірки, не занижуючи її якості.



Рис. 1 Етапи проведення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками

### *Література*

1. Огійчук М. Ф. Аудит: організація і методика: навч. посіб. / М. Ф. Огійчук, І. Т. Новиков, І. І. Рагуліна. — К.: Алерта, 2010. — 584 с.
2. Утенкова К. О. Аудит: навч. посіб. / К. О. Утенкова. — К.: Алерта, 2011. — 408 с.

**Ченаш І. В.**

(обліково-економічний ф-т, магістрант)

## **АУДИТОРСЬКІ ПРОЦЕДУРИ ПЕРЕВІРКИ РОЗРАХУНКІВ З ПДВ**

Постійна зміна законодавства з питань обліку розрахунків з ПДВ та неоднозначність трактування його норм викликають проблеми при нарахуванні та сплаті ПДВ, що зумовлює попит на аудиторські послуги з перевірки правильності розрахунків з ПДВ. Актуальність теми також пов'язана із укладенням Генеральної

угоди про співробітництво між АПУ та ДПС, відповідно до якої результати аудиторської перевірки платника податку виступатимуть у якості інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органів ДПС [3, п. 3.1]. Саме через це необхідно визначити концептуальні підходи до розгортання завдання з надання впевненості як відповіді на оцінені ризики, в основі чого лежать Міжнародні стандарти завдань з надання впевненості (надалі — МСЗНВ), а також їх Концептуальна основа [2, С. 5].

Відтак метою завдань з надання впевненості (надалі — ЗНВ) є підвищення довіри контролюючих органів та інших користувачів щодо відповідності розрахунків з ПДВ податковому законодавству України. Це досягається через висловлення думки аудитора про те, чи складена податкова звітність з ПДВ у всіх суттєвих аспектах відповідно до податкового законодавства. При цьому ЗНВ виконується згідно зі встановленими кількісними та якісними критеріями (доречність, повнота тощо). Відповідно до МСЗНВ 3000, ціль аудитора досягається за допомогою проходження трьох ключових етапів, починаючи від прийняття ЗНВ, оцінки ризиків і закінчуючи розробкою аудиторських процедур у відповідь на оцінені ризики [2, С. 313].

На початку ЗНВ аудитор повинен виконати загальні процедури щодо роботи з клієнтом, оцінити дотримання відповідних етичних вимог згідно Кодексу етики та отримати розуміння умов завдання. Результатом переговорів між клієнтом і аудитором повинне стати досягнення згоди за умовами домовленості. Після цього аудитор має визначити загальну стратегію ЗНВ, яка б встановлювала обсяг, час і напрям ЗНВ, а також спрямовувала б розробку плану та програми перевірки. Кожний з етапів стратегії характеризує конкретний напрямок виконання ЗНВ: визначення характеру завдання, часу та обсягу необхідних ресурсів. План ЗНВ повинен містити опис аудиторських процедур, що будуть використовуватися групою з перевірки, терміни їх виконання та обсяг, що залежить від результатів виконання процедур з оцінки ризиків, що, в свою чергу, передбачає оцінювання вірогідної можливості порушення податкового законодавства в частині розрахунків з ПДВ. Процес ідентифікації ризику передбачає виконання аудиторських процедур: запитів, тестувань, аналітичних процедур тощо [5, С. 201]. При цьому рівень суттєвості найчастіше дорівнює нулю, адже навіть незначне відхилення тягне за собою штрафні санкції для платника податків.

Після цього аудитор повинен виконати подальші процедури відносно оцінених ризиків, а саме оновити стратегію, план та

програму перевірки задля отримання достатніх та прийнятних аудиторських доказів. При виконанні цього процесу аудитор повинен окремо перевірити податкові зобов'язання, податковий кредит, ведення бухгалтерського обліку ПДВ та показники Податкової декларації [6, С. 23]. При цьому перевіряються відповідні документи (податкові накладні, Журнал 3, Реєстр податкових накладних тощо) [1, ст. 201]. Самі ж процедури у відповідь на оцінені ризики потребують виконання тестів засобів контролю та застосування процедур по суті, що включають в себе детальні тести та аналітичні процедури по суті. Залежно від того, яким є результат оцінки ризиків, аудитор визначає обсяг процедур по суті.

За результатами дослідження можна зробити висновок, що проведення ЗНВ у частині розрахунків з ПДВ має низку очевидних переваг, а саме: виконання Генеральної угоди сприятиме зменшенню кількості перевірок органами ДПС суб'єктів господарювання, налагоджуватиметься партнерство між аудиторами та податковими органами, і, як наслідок, сформуються більш сприятливі податкові умови для розвитку бізнесу, а культура сплати податків в Україні зростатиме. Таким чином, досягатиметься вищий рівень довіри до якості аудиторських послуг.

### *Література*

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. — Режим доступу: URL: <http://portal.rada.gov.ua>
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, / Пер. з англ.: Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Зеніна О. О., Гик О. В., Біндер С. Г. — К.: «Фенікс». — 2011, частина 2. — 420 с.
3. Генеральна угода про співробітництво та взаємодію між Аудиторською палатою України та Державною податковою службою України [Електронний ресурс] / Аудиторська палата України [офіційний веб-сайт] — Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/content.php?lang=ukr&c=shownewsphp&news=351>
4. Петрик О. А. Аудит: практикум / [О. А. Петрик, В. О. Зотов, Б. В. Кудрицький, І. Ю. Чумакова та ін.]. — К.: КНЕУ, 2011. — 364 с.
5. Петрик О. А., Савченко В. Я., Свідерський Д. Є. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності: Навч. посіб. / За заг. ред. О. А. Петрик. — К.: КНЕУ, 2008. — 472 с.
6. Дема Д. І. Аудиторський контроль розрахунків за податком на додану вартість: шляхи підвищення ефективності / Д. І. Дема // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». — 2012. — № 1 (59). — Ч. 2. — С. 22—24.



**Чумачов А. О.**

(фінансово-економічний факультет, IV курс)

## **ПОДАТОК НА ФІНАНСОВІ ТРАНЗАКЦІЇ: АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ**

Податок на фінансові транзакції — це податок, який накладається на операції з купівлі/продажу цінних паперів, деривативів, валюти, а також на певні види банківських операцій. В тому чи іншому вигляді він застосовується чи застосовувався у 42 країнах світу (табл. 1), проте у світлі світової фінансової кризи питання його доцільності набирає нового забарвлення. У вересні 2011 р. на засіданні Єврокомісії було винесено пропозицію запровадити податок на фінансові транзакції, пов'язані з торгівлею цінними паперами та деривативами на території ЄС. Аналогом такого податку на території України є нововведений акцизний податок на відчуження цінних паперів та деривативів, який за своєю суттю є податком на фінансові транзакції. Саме тому важливо дослідити можливість та практичну доцільність його впровадження та функціонування.

*Таблиця 1*

### **КРАЇНИ G-20 З ПОДАТКОМ НА ФІНАНСОВІ ТРАНЗАКЦІЇ, 2010 Р.**

Країна	Права власності	Облігації / позики	Валюта	Опціони	Ф'ючерси
Аргентина		1 %			
Австралія	Змінні місцеві	Змінні місцеві			
Бразилія	1,5 %	1,5 %	0,38 %— 5,28 %		
Китай	0,1 %				
Індія	0,25 %	Змінні місцеві		0,017 %	0,017 %
Індонезія	0,1 %	Змінні місцеві			
Італія	0,01 %— 0,14 %	0,25 %— 2 %			
Росія		0,2 %			
ПАР	0,25 %				
Південна Корея	0,5 %				
Туреччина	0,025 %— 0,1 %	0,6 %— 0,75 %	0,1 %		
Великобританія	0,5 %			50 б.п.	50 б.п.

На досліджуваний податок покладається дві основні функції: фіскальна (забезпечення значних податкових надходжень — від 53 до 433 млрд євро на території ЄС щорічно в залежності від ставки) та регулятивна (скорочення кількості короткострокових спекулятивних операцій має наблизити ринкові ціни до реальних та скоротити волатильність).

Проте за досить тривалий час існування податку емпірично було досліджено практичні негативні наслідки та ризики, пов'язані з його впровадженням:

1. У зв'язку зі скороченням поінформованості учасників ринку, пов'язаної зі зміною кількості операцій, може зрости волатильність фінансового ринку (лише на Токійській фондовій біржі волатильність скоротилася, в той час як на більшій частині бірж зв'язок між волатильністю та податком не виявлено, а на Нью-Йоркській, Шведській та Китайській біржах волатильність навпаки зросла).

2. Виникає значний ризик погіршення інвестиційного клімату та відтоку капіталу за кордон (з упровадження 2 % податку на фінансові транзакції в Швеції кількість операцій скоротилася на 60 % за рахунок відтоку інвесторів до Лондонської фондової біржі).

3. Ускладнюється диверсифікація та хеджування портфелів активів, зростає систематичний неконтрольований ринковий ризик.

4. Ліквідність ринку скорочується за рахунок зменшення кількості його учасників та зростання інформаційного ризику.

5. Податок на фінансові транзакції 0,5 % призводить до удорожчання капіталу підприємства на 1,33 %, що в свою чергу може призвести до скорочення обсягів фінансування підприємств, виробництва, капітальних інвестицій та зростання безробіття.

6. У разі оподаткування суб'єктів господарювання по місцю їх реєстрації виникає додатковий стимул для виведення підприємства в офшорні зони та податкові гавані. У разі оподаткування підприємства на централізованому майданчику виникають додаткові стимули до віддалення операцій від таких майданчиків.

Виходячи із вищезазначеного можна дійти висновку, що впровадження на території ЄС податку на фінансові транзакції матиме неоднозначний ефект на волатильність, призведе до зростання систематичного ризику на ринку та, за умов скорочення обсягу ВВП та негативного макроекономічного ефекту, може зменшити базу оподаткування решти податків. В той же час в Україні нульові ставки оподаткування спрямовані на залучення

інвестицій та торгівлю на організовані біржі. Проте, на нашу думку, даний податок є додатковим обмеженням для фінансування малого та середнього бізнесу, яке може лише погіршити конкурентоздатність української економіки та погіршити інвестиційний клімат країни в цілому. Тому податок на фінансові транзакції як такий, що оподатковує грошові потоки, пов'язані з інвестиціями та розвитком економіки, становить загрозу інвестиційному клімату України і може призвести до значних негативних наслідків при впровадженні на території ЄС.

### *Література*

1. Anita Miller. A financial transaction tax — review of impact assessment. Report prepared for the International Regulatory Strategy Group // City of London Economic Development. — March 2012. — P. 1—15.
2. Anna Pomeranets. Financial Transaction Taxes: International experiences, Issues and Feasibility // Bank of Canada Review. — Autumn 2012. — P. 1—11.

**Чунис М. В.**

(ф-т міжнародної економіки і менеджменту, I курс)

### **ХАРАКТЕРНІ РИСИ РЕЛІГІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ**

На сьогоднішній день Україна знаходиться на етапі свого формування у всіх сферах її життя. І особливо варто відзначити культурну сферу та менталітет суспільства. Прямий вплив на розвиток цих двох базових, на мою думку, сфер життя має саме релігія. Вона виступає «творцем» суспільних цінностей, моральних норм, суспільної свідомості та культури суспільства загалом. Саме тому справедливо є відзначити визначальну роль релігії у формуванні українського суспільства сьогодні.

Церковно-релігійна ситуація в сучасній Україні значно відрізняється від тих, що склалися в інших постсоціалістичних державах Східної та Центральної Європи. На сьогоднішній день в Україні немає релігії, з якою ототожнювалося б українське суспільство, чи хоча б його переважна частина. Така ситуація склалася історично, адже протягом свого розвитку Україна перебувала під владою різних держав, що спирались на різні релігії. Постійна зміна релігійного клімату в Україні зумовила інтенсивну диференціацію сакральної сфери на сучасному етапі.

Несприятлива економічна ситуація в державі та низький рівень життя населення також має свій вплив на формування релігійної ситуації в Україні. Втрачається довіра людей до влади, до різних соціальних інститутів, які є базовими в житті суспільства. Такий процес має як позитивні, так і негативні аспекти.

По-перше, економічне неблагополуччя може сприяти моральному розвитку людей, а може йому перешкоджати. В цьому випадку релігія може стати для людей поведирем, дороговказом, гарантією кращого життя. Саме тоді люди починають приділяти більше уваги своєму духовному росту та моральному вдосконаленню. Проте в сучасній Україні низький рівень життя здебільшого веде за собою моральну деградацію та знищення моральних цінностей суспільства, саме тому церква повинна відіграти важливу роль у «зціленні» нації, її відродженні.

По-друге, розчарування та втрата довіри робить людей психологічно слабкими та незахищеними. Саме в такому стані люди найчастіше піддаються негативному впливу та обману, вони стають легкою здобиччю для шахрайських угрупувань, що видають себе за релігійні установи. Постійний психологічний тиск та навіювання змушують людей чинити непродумані речі, «виривають» людей із суспільної реальності.

Простежується цікава тенденція підвищення рівня релігійності суспільства, яке, проте, не відповідає ступеню його залученості до Церкви, зокрема, до традиційних Церков. Соціологічні дослідження останнього десятиліття засвідчили, що (порівняно з попереднім періодом) чисельність віруючих в Україні істотно зросла. Церква постійно посідає чільні позиції в рейтингу суспільної довіри до соціальних інституцій. Водночас, показник рівня довіри до Церкви є значно нижчим від показника релігійності суспільства: за результатами соціологічних досліджень Центру Разумкова, віруючими ідентифікують себе 57,8 % громадян України, водночас, повну довіру до Церкви висловили лише 33,7 % опитаних.

Варто зазначити, що на даний час українське суспільство все більше звертається до своїх традицій та звичаїв, які в свою чергу тісно пов'язані із релігією. На цьому ґрунті релігійна розділеність між різними регіонами України підкреслюється з новою силою. Історично Україна вважається християнською державою. В сучасній Україні діють такі християнські церкви, як УАПЦ, УПЦ(МП), УПЦ(КП), УГКЦ, РКЦ.

Отже, зростаюча зацікавленість українців своїми традиціями приводить до усвідомлення того, що релігія має значний конфліктний потенціал. Це може негативно позначитись на єдності на-

ції, внутрішній цілісності та стабільності суспільства, адже для українців релігія — це не тільки система догм та моральних цінностей, це ще і сильне історичне минуле, це ідеологічні засади, це певні уявлення про подальший розвиток нашої держави. Тобто, в Україні релігійна неоднорідність має потенційно небезпечний характер, адже вона сприяє послабленню суспільства, дезінтегрує його.

В сучасних умовах «невизначеності» України в геополітичному напрямку все гостріше постає проблема політизації церкви. На сьогоднішній день українські соціологи фіксують абсолютно протилежні бачення людей щодо подальшого зовнішньополітичного розвитку нашої держави, і варто відзначити, що в цьому є значна частка впливу церковного історичного минулого. Протягом довгого часу в Україні одна церква сприймалась як «рідна», а інша як «ворожа». І посиляючись на історичну пам'ять суспільства можна стверджувати, що на сьогоднішній день в нашому суспільстві існує певна упередженість у спілкуванні між людьми із різних церков та конфесій. Досить часто стереотипи щодо релігійної приналежності особистості стають на заваді нормальному спілкуванню та формуванню здорових братерських стосунків між українцями.

Таким чином, надто політизоване сприйняття церкви в Україні є однією із сил, що розривають, ділять та послаблюють суспільство.

Однією із ключових тем, які варто переглянути, говорячи про релігійні проблеми в певному суспільстві, є тема міжконфесійних відносин. Який характер вони мають в Україні?

На сучасному етапі розвитку нашої держави, коли основним напрямком розвитку суспільства є формування по-справжньому демократичних стосунків, віротерпимість закріплена Конституцією України. Проте тут важливо усвідомити, що головним показником віротерпимості в державі є все ж внутрішній настрій населення. Що стосується українців, то, як показують соціологічні дослідження [1], більша частина віруючого населення України відноситься до представників іншого віросповідання з повагою. Тобто міжконфесійних конфліктів на ґрунті особистих протиріч між представниками різних релігій практично зараз не спостерігається, або вони носять виключно політичне забарвлення. Ще однією характерною рисою є те, що в останні роки на території України простежується значна активізація неорелігійних утворень. З одного боку, це є показником інтеграції України до світової спільноти, але, з іншого боку, воно вказує на те, що традиційна церква в Україні поступово послаблює свої позиції та свій

вплив на суспільство. І, на мою думку, таке «розпорошення» людей по різних церковних течіях та організаціях послаблює єдність народу, робить його вразливим.

Отже, як показує практика, релігія є одним із базових інститутів соціального життя. Вона формує різні сфери суспільної діяльності та відіграє неоціненну роль у щоденному житті населення. Саме тому аналіз різноманітних проблем та протиріч, що виникають в суспільстві на релігійному ґрунті, має велике практичне значення.

Як показало моє дослідження, в Україні існують пов'язані з релігією проблеми. Вони носять політико-ідеологічний характер і в майбутньому можуть нести деструктивний вплив на наше суспільство. Проте, на мою думку, вчасне усвідомлення проблеми допоможе її вирішити та попередити її негативні наслідки. Вплинути на ситуацію в суспільстві може кожен з нас особисто.

### *Література*

1. Офіційний сайт Центру Разумкова [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.razumkov.org.ua>.

2. Кудояр О.М. Специфічні питання релігійної ситуації в Україні: проблеми сьогодення / О.М. Кудояр [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://iai.donetsk.ua/\\_u/iai/dtp/CONF/11/articles/sec3/s3a3.html](http://iai.donetsk.ua/_u/iai/dtp/CONF/11/articles/sec3/s3a3.html).

**Шара О. В.**

(кредитно-економічний ф-т, магістрант)

### **ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІЙНОГО ПОЗИЧАЛЬНИКА ПРИ POS-КРЕДИТУВАННІ**

В посткризовий період банки України нарощували обсяги кредитування. В зв'язку з наявністю значного обсягу проблемної заборгованості в кредитних портфелях, більшість вітчизняних банків почали зменшувати частку довгострокових кредитів через їх ризикованість та надавали перевагу короткостроковому кредитуванню. Частка кредитів строком до 1 року станом на 01.01.2013 досягла свого максимального значення за період 2005—2012 рр. і склала 42,23 % [1]. Дані зміни були спричинені зростанням популярності POS-кредитів (кредитів, що оформлюються в місцях продажу споживчих товарів) серед населення. Високий попит на даний вид кредиту виник через його доступність, низькі вимоги

до позичальника, а також зниження рівня доходу населення України. Як наслідок, товари тривалого використання пересічний українець почав купувати в кредит.

В зв'язку зі стрімким розвитком ринку товарних кредитів населенню виникає потреба приділити особливу увагу оцінці кредитоспроможності позичальника при наданні POS-кредитів. Методики оцінки потенційного клієнта, які використовують вітчизняні банки при наданні товарних кредитів, є недосконалими. Вони не можуть забезпечити справедливую оцінку кількісних та якісних характеристик позичальника, що унеможливорює прийняття правильного «кредитного рішення».

Оцінка кредитоспроможності потенційного позичальника (оцінка кредитної заявки) може мати три етапи:

1) прескоринг — попередня перевірка позичальника на можливість видачі кредиту;

2) скоринг — математична модель прийняття кредитних рішень банком, побудована на поведінці позичальника в минулому і його анкетних даних;

3) експертна оцінка — прийняття персонального рішення кредитним інспектором на основі внутрішньої методики банку.

Помилки на кожному з вищезазначених етапів негативним чином позначаються на обсязі клієнтської бази, а також на майбутніх прибутках банку.

Пропонуємо низку заходів, які здатні не лише поліпшити якість кредитних рішень та спростити процес оцінки кредитоспроможності клієнта, але й значно скоротити час розгляду кредитної заявки:

А) Удосконалення прескоринга. На етапі прескоринга здійснюється попередня перевірка клієнта на можливість видачі кредиту. Основною метою даного етапу є виявлення в кредитній заявці факторів підвищеного ризику, таких як перебування клієнта в «зовнішніх чорних списках», наявність підтверджених судимостей, негативної кредитної історії, заборонених адрес.

Часто прескоринг «відмовляє» клієнту через наявність дрібних адміністративних правопорушень, необ'єктивних чорних списків кредитних установ-одноднівок. Таким чином, значна частина хороших клієнтів «відсікається». Для того, щоб уникнути таких помилок варто розподілити статті кримінального та адміністративного кодексів на ті, що ставлять під сумнів виконання кредитних зобов'язань позичальником перед банком і ті, що не мають жодного відношення до ступеня фінансової відповідальності клієнта.

Б) При оцінці позичальника кредитним інспектором доцільно запровадити «Експертний скоринг».

У разі, якщо рішення по заявці не може прийняти скоринг, вона потрапляє на розгляд до кредитного інспектора. Однією зі складностей експертної оцінки є наявність людського фактору: кредитний інспектор може не помітити негативу і видати кредит неблагонадійному позичальнику.

З метою уникнення суб'єктивного фактору, нами був розроблений «експертний скоринг», котрий здатен значно полегшити роботу кредитного інспектора, а також скоротити нормативний час розгляду заявки без завдання шкоди якості. «Експертний скоринг» передбачає проведення фрагментарного аналізу заявки кредитним інспектором. Кредитний рейтинг позичальника «обраховує» сама програма. На основі кредитного рейтингу, позичальник відноситься до однієї з чотирьох груп:

Група 1(E) — хороший позичальник, якому можна надати кредит будь-якої групи ризику (кількість набраних балів більше 130);

Група 2(M) — перспективний клієнт, існує незначний ризик невиконання ним своїх кредитних зобов'язань (кількість балів від 90 до 130)

Група 3(L) — група ризику — таким клієнтам доцільно видавати переважно POS-кредити на неризикові товари або кредитні картки з невеликим лімітом (від 50 до 90 балів).

Група 4(B) — неперспективний клієнт, існує висока ймовірність дефолта, таким клієнтам слід відмовляти (кількість балів менше 50).

Рішення щодо можливості видачі кредиту приймається на основі приналежності клієнта до певної групи позичальників та вибраного ним об'єкта кредитування (товару).

Перевагами «експертного скоринга» є висока точність оцінки даних клієнта та мінімізація впливу людського фактору на прийняття кредитного рішення. Застосування «експертного скоринга» дозволить банкам знизити кредитні ризики при POS-кредитуванні та значно поліпшити якість кредитного портфелю.

**Шевченко П. В., Жиленкова В. В.**

(ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

## **НЕГАТИВНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ПРИКЛАДІ МВФ**

Питання про роль МВФ у сьогодишніх кризових умовах актуальне, як ніколи. Фонд — це кредитор останньої надії для країн, які переживають економічний декаданс, він виступає донором великих



грошових коштів під невисокі відсотки, і тому має по праву носити лаври добродія. Але іноді допомога МВФ призводить до економічних проблем. Саме ця дилема і є предметом нашого дослідження.

Більшість опонентів Міжнародного валютного фонду стверджують, що він керується подвійними стандартами, альтруїстично надає кошти зuboжілим країнам, але водночас накладає на них тягар виконання умов, імплементація котрих загрожує невідворотними стагнаційними процесами в економіці та соціально-економічним крахом. З іншого боку, апологети МВФ закликають звернути увагу та ті країни, які вийшли на новий рівень розвитку завдяки допомозі МВФ.

Перш ніж перейти до розгляду колізії використання фінансів МВФ, потрібно сказати, що де юре гроші МВФ мають використовуватися для підтримки золотовалютного запасу країни, яка бере в борг ці кошти, але майже всі країни, які постраждали після співпраці з фондом, використовували кошти не за цільовим призначенням. Якщо сам МВФ був створений під транспарантом кейнсіанства, то сьогодні ця організація проповідує неолібералізм, націлений на якомога більшу інтернаціоналізацію економіки, тому всі умови кредиту відповідають цілям міжнародного бізнесу. Для глибшого висвітлення випадків невдалих відносин із МВФ ми пропонуємо перейти до конкретних прикладів співпраці, адже, за відомими словами Гегеля, «Головний урок історії в тому, що ніхто не сприймає цих уроків».

Якщо узагальнити та стандартизувати умови МВФ при видачі кредитів, то їх можна зобразити наступним чином: збільшення процентних ставок з метою приваблення капіталу, збільшення податків і зменшення державних видатків з метою зниження рівня державного боргу, а також структурні реформи, спрямовані на дерегуляцію та приватизацію, на меті яких стоїть досягнення економічного розвитку.

Розглянемо основні проблемні фактори діяльності МВФ та їх наслідки на прикладах деяких країн. Даючи кредитні кошти країнам третього світу та країнам, що розвиваються, МВФ використовував шаблонні рекомендації, не беручи до уваги нюанси та особливості місцевих економік. Так, наприклад, в Африці МВФ аналізував ринки продуктів харчування окремо від загальноекономічного аналізу, хоча в умовах тотальної бідності їжа відіграє ключову роль в життєвих потребах громадян. В результаті відбулося підвищення рівня голоду. В Екваторі були змінені стандарти екологічного захисту тропічних лісів заради співпраці з МВФ, що спричинило масові вирубки лісів.

Друга проблема — це апіорна вірність економічної програми МВФ. Вона себе проявила в 1997 р. під час Азійської кризи, коли Таїланд та Індонезія збільшили процентні ставки, чим викликали відтік капіталу з країн. Тоді як Малайзія, яка наклала вето на відтік капіталу з країни, швидше пережила кризу та повернулася до впевненого економічного зростання.

І третя проблема — це короткостроковість рекомендацій. Наприклад, зменшення державних видатків в Аргентині у 2001 р. призвело до катастрофічного зниження інфраструктурних інвестицій в країні і боляче вдарило по соціальній сфері країни.

Чому одні країни після співпраці з МВФ отримали дивіденди, а інші збитки та борги? Причини невдач зводяться до нецільового використання коштів МВФ, задоволення короткострокових цілей макроекономічного таргетування, корупції.

Як доказ можна навести приклад Південної Кореї, яка, виконавши всі умови і раціонально використавши кредит, однією з перших вийшла з Азійської кризи.

Аби уникнути негативних наслідків діяльності, країни, беручи кошти від МВФ, мають приділяти більше уваги саме умовам кредиту і намагатися провести реформи якомога лояльніше. Прикладом є Польща, де приватизація була поступовою і проводилась на середніх та малих, а не на великих підприємствах (останні згодом були розділені антимонопольним комітетом і також приватизовані). Внаслідок поступової, а не різкої приватизації, «шокова терапія» в Польщі не була такою ж деструктивною, як, наприклад, у Мексиці. Окрім цього, МВФ не має інструментарію для відслідковування наданих країні коштів (остання може і не покласти гроші до золотовалютного резерву, а збудувати, наприклад, стадіон). Тому МВФ має внести певні зміни до політики надання кредитів державам, які не дають гарантії того, що кошти будуть використані належним чином.

Підсумовуючи, можна сказати, що основні негативні аспекти діяльності МВФ полягають в тому, що надані Фондом кошти через нерациональне застосування не сприяють економічного розвитку, а навпаки, часто спричиняють негативні наслідки для країни.

З огляду на це, в умовах глобальної економічної перебудови, світові лідери все більше замислюються над створенням альтернативи Міжнародному валютному фонду, у вигляді іншої провідної міжнародної фінансової організації. Нещодавні збори лідерів країн БРІКС та їх намір створити Банк розвитку свідчать про те, що МВФ може втратити статут провідного фінансово-кредитного інституту. Подальші прецеденти неефективної діяльності Фонду можуть значно пришвидшити цей процес.

## *Література*

1. Фредерик У.Э. Финансовое цунами / Ф.У. Энгдаль ; пер. с англ. Н. Лаваль, А. Игонтов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lib.rus.ec/b/201444>.
2. Перкинс Д. Исповедь экономического убийцы / Д. Перкинс ; пер. с англ. М. А. Богомоловой]. — М.: Претекст, 2005. — 319 с.
3. Бауман З. Глобализация. Последствия для человека и общества / З. Бауман ; пер. с англ. — М.: Издательство «Весь Мир», 2004. — 188 с.
4. Офіційний веб-сайт МВФ. — <http://www.imf.org/>.
5. Електронний ресурс світової економічної статистики. — <http://www.tradingeconomics.com/>.
6. Веб-сайт проекту «Война и мир». — <http://www.warandpeace.ru/>.

### **Шматок О. І.**

(кредитно-економічний ф-т, III курс)

## **ЕМІСІЯ ГРОШЕЙ ЯК КРЕДИТНИЙ РЕСУРС**

Коли в науковій чи навчальній літературі йдеться про ресурси банківського кредитування, то, як правило, автори називають власні кошти банків, а також залучені ними або запозичені. І лише окремі автори (Л.М. Красавіна, І.М. Лазепко) серед цих ресурсів називають емітовані пасиви. Під емітованими пасивами розуміють ту додаткову грошову масу, яка з'явилася в обігу протягом певного часу внаслідок її емісії банківською системою.

Мета даної роботи — дослідити способи емісії грошей як джерела кредитного ресурсу та проаналізувати її вплив на соціально-економічний розвиток країни, а також, на основі аналізу літературних джерел і статистичних даних, обґрунтувати пропозиції з ефективного використання емісійного механізму.

Проблеми емісії грошей тісно пов'язані з проблемою монетизації економіки, яка відображає забезпечення розвитку економіки достатньою грошовою масою. Монетизація економіки визначається як відношення грошової маси в обігу (агрегат М3) на кінець року до номінального обсягу ВВП.

Гіперінфляція першої половини 1990-х років, проблеми в економіці призвели до дефіциту грошей, який особливо поглибився після листопада 1993 р., внаслідок того, що НБУ одномоментно зменшив грошову масу в обігу приблизно на 30 %, а на початку грудня заборонив комерційним банкам надавати кредити своїм клієнтам. Якщо одномоментні випуски грошей в обіг великими

обсягами викликали гіперінфляцію, то таке ж вилучення призвело до глибокої платіжної кризи. Уже в першому кварталі 1994 р. (тобто з лагом приблизно в один квартал) через платіжну кризу багато підприємств припинило роботу, багато почали працювати за скороченим режимом, перестали вчасно виплачуватися заробітна плата працівникам, соціальні виплати тощо.

Незважаючи на те, що в подальшому рівень монетизації зростав, клубок неплатежів настільки заплутався, що розмотати його не вдалося до цього часу. Хоч значно слабша, але платіжна криза триває.

Збільшення монетизації банківська система здійснює кількома способами емісії, а саме:

- 1) кредитування центральним банком комерційних банків;
- 2) надання центральним банком кредитів уряду;
- 3) скупка центральним банком іноземної валюти за національну валюту;
- 4) скупка центральним банком банківських металів і дорогоцінного каміння за національну валюту;
- 5) самофінансування центральним банком своїх витрат шляхом створення мнимох вкладів;
- 6) операції центрального банку на відкритому ринку;
- 7) дія грошово-кредитного мультиплікатора [1, С. 119—124].

Грошова емісія в 2008 р. становила 119 571 млн грн (за агрегатом М3 на кінець року), в 2009 р. — мінус 28 429 млн грн (кризовий період), в 2010 р. — 110 574 млн грн, в 2011 р. — 87 643 млн грн, у 2012 р. — 87 684 млн грн [2, С. 70].

Щоб емісія не призвела до високих темпів інфляції (помірна інфляція в межах 3—5 % на рік навіть корисна, бо авансує гроші для розвитку економіки), її потрібно здійснювати плавно, невеликими порціями, щоб економіка встигла пристосуватися до збільшення грошової маси. Точно таким способом потрібно вилучати гроші з обігу. Тобто слід дотримуватися «банківського правила» лауреата Нобелівської премії Мілтона Фрідмана.

Тоді наслідки емісії будуть позитивними і сприятимуть розширенню кредитування реального сектора економіки під нормальні розміри відсоткових ставок.

### *Література*

1. Банківські операції: навч. посібник для дистанц. навчання / Авт. кол. під кер. І. М. Лазепка — К.: Вид-во Університету «Україна», 2007. — 327 с.
2. Бюлетень Національного банку України. — 2013. — № 6 (243). — 187 с.

## **СТРАХУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ ЗА ПЛАТІЖНИМИ КАРТКАМИ**

Страховання операцій за платіжними картками — особливий вид страхування фінансових ризиків, що полягає у страхуванні втрат за шахрайськими операціями по БПК (банківській платіжній картці).

За даними звіту Європейського центрального банку, обсяг шахрайських операцій за платіжними картками у зоні євро склав 1,26 млрд дол., що становить 0,05 % від загального обсягу операцій [3]. Україна наближається до європейських тенденцій. Зокрема, у 2012 році, за даними НБУ, втрати від шахрайства склали 11 млн грн., кількість операцій — 12 тис., відповідно на 20 % та 47 % більше, ніж у 2011 р. Частка шахрайських операцій — 0,002 % [4].

Актуальність теми дослідження зумовлюється зростанням ризику та сум фінансових втрат клієнтів банків, що передбачає формування попиту на подібний вид послуг. Водночас низька ймовірність страхової події формує перспективний ринок для страхових компаній.

Виходячи з досвіду європейських страхових компаній, об'єктами даного виду страхування можуть бути:

- грошові кошти на картковому рахунку;
- готівка, отримана з банкомату (протягом певного періоду часу — зазвичай кілька годин);
- документи, що засвідчують особу власника БПК (оскільки, згідно правил платіжних систем, при розрахунку карткою відповідальний співробітник організації має право вимагати документи, що підтверджують особу власника. Втрата документів унеможливує розрахунок за допомогою БПК) [2].

В Україні існує кілька компаній, що пропонують послуги зі страхування операцій за платіжними картками. Специфіка роботи в Україні аналогічна до європейської. У табл. 1 наведено приклад розрахунку сум страхового покриття та платежу з аналізом страхового тарифу (на основі даних банку Credit Agricole [2]). Виходячи з показників, розрахованих у таблиці, можна зробити висновки про значну частку навантаження у тарифі, а, отже, і значний рівень дохідності даного продукту.

Таблиця 1

**СТРАХОВИЙ ПЛАТІЖ  
ТА СТРАХОВА СУМА ПРИ СТРАХУВАННІ ОПЕРАЦІЙ ЗА БПК**

Тип БПК	Electron	Classic	Gold	Platinum
Страховий платіж, грн.	36	60	156	360
СС, грн	4 100	10 500	22 000	43 000
СТ, %	0,88 %	0,57 %	0,71 %	0,84 %
Шахрайство, %	0,002 %	0,002 %	0,002 %	0,002 %
Навантаження	0,878 %	0,568 %	0,708 %	0,838 %

*Джерело:* розрахунки автора та [2].

Специфіка використання карток в Україні суттєво відрізняється від європейських. В зв'язку з цим доцільним є застосування іншого механізму розрахунку страхового тарифу, а саме виходячи з типу картки (чіпова чи з магнітною смужкою) та політики банку щодо лімітів для розрахунку у мережі Інтернет.

Враховуючи дані за обсягами шахрайства у розрізі окремих видів (шахрайство з банкоматами, у торговій мережі, в Інтернеті) та ймовірності окремих видів шахрайства за умов використання різних видів карток та лімітів, можна скласти матрицю розрахунку страхового тарифу (табл. 2). У таблиці наведені розрахунки суми платежу за нетто тарифом при умові, що страхова сума тотожна середній сумі шахрайської операції за БПК в Україні.

Таблиця 2

**ЗАПРОПОНОВАНИЙ ВАРІАНТ РОЗРАХУНКУ СТРАХОВОГО ТАРИФУ**

Тип картки	Політика лімітів на Інтернет	
	Нульові (клієнт при зміні лімітів бере відповідальність за операції на себе)	є можливість розрахунку
Чіпова	$1 \% \times 0,002 \% \times 917 \text{ грн} = 0,00018 \text{ грн}$	$55 \% \times 0,002 \% \times 917 = 0,01 \text{ грн}$
Магнітна	$39 \% \times 0,002 \% \times 917 \text{ грн} = 0,007152 \text{ грн}$	$0,002 \% \times 917 = 0,72 \text{ грн}$

*Джерело:* розрахунки автора.

Виходячи з наведеної таблиці, страхова компанія може розробити власну пакетну пропозицію для кожного банку в залежності від політики банку щодо типу карток та лімітів.

Підсумовуючи вищезазначене, страхування операцій за платіжними картками є новим перспективним продуктом на страховому ринку України. Розвиток безготівкових розрахунків автоматично сформує попит на дану страхову послугу. Підвищення ефективності розрахунку страхового тарифу дозволить максимізувати прибуток страховика за рахунок оптимізації структури тарифу.

### *Література*

1. Кількість махінацій з банківськими картками зросла в 1,5 рази [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://vkurse.ua/ua/business/chislo-makhinaciy-s-bankovskimi-kartami-vyroslo.html>
2. Офіційний сайт банку «Креді Агріколь банк». — <http://www.credit-agricole.com.ua/>.
3. Report on card fraud [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/cardfraudreport201207en.pdf>
4. Офіційний сайт Національного Банку України. — <http://www.bank.gov.ua/>.

*Наукове видання*

## **СОЦІАЛЬНО-ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ У ХХІ СТОЛІТТІ**

***Збірник доповідей  
80-ї наукової конференції студентів КНЕУ  
11—16 квітня 2013 р.***

*Художник обкладинки Т. Зябліцева  
Коректор Ю. Пригорницький  
Верстка К. Корнєйко*

Підп. до друку 18.09.12. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.  
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум.-друк. арк. 13,02.  
Обл.-вид. арк. 14,82. Наклад 100 прим. Зам. 13-4749.

Державний вищий навчальний заклад  
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1

Свідectво про внесення до Державного реєстру  
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)

Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44  
E-mail: [publish@kneu.kiev.ua](mailto:publish@kneu.kiev.ua)